

**Федеральное агентство по образованию  
ГОУ ВПО «Российский государственный профессионально-  
педагогический университет»  
Уральское отделение Российской академии образования**

**Е. В. Имамова  
Т. П. Тихомирова**

**МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ  
НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ**

**Екатеринбург  
2007**

УДК 330.564.2  
ББК У9 (2Рос) –94  
И 50

**Имамова Е. В, Тихомирова Т. П. Механизм формирования доходов населения России. Екатеринбург: Изд-во ГОУ ВПО «Рос. гос. проф.-пед. ун-т», 2007. 126 с.  
ISBN 978-5-8050-0273-2**

В монографии рассмотрены теоретические и практические аспекты формирования доходов населения. Особое внимание уделено исследованию механизма формирования доходов населения и разработке его институциональной модели.

Книга адресована студентам и аспирантам экономических специальностей, а также всем, кто интересуется проблемами формирования доходов населения и механизмом их формирования.

Рецензенты: доктор экономических наук, профессор В. Н. Лавров (ГОУ ВПО «Уральский государственный технический университет – УПИ»), кандидат экономических наук, доцент О. В. Комарова (ГОУ ВПО «Российский государственный профессионально-педагогический университет»)

ISBN 978-5-8050-0273-2 © ГОУ ВПО «Российский государственный профессионально-педагогический университет», 2007  
© Имамова Е. В., Тихомирова Т. П., 2007

## Введение

Для стран с рыночной экономикой, в том числе и для России, проблемы формирования доходов населения и их регулирования чрезвычайно актуальны, так как в современных условиях наблюдается острое противоречие между ограниченностью ресурсов для реализации социальных программ на фоне снижения жизненного уровня населения и возросшими требованиями к конечному спросу как одному из главных рычагов экономического роста.

Доходы являются конечной целью действий каждого участника рынка, объективным и мощным стимулом его повседневной деятельности. Стремление к максимизации своего дохода диктует любому рыночному субъекту экономическую логику поведения. Высокие личные доходы выгодны не только индивиду, это и общественно значимая выгода, поскольку они, в конечном счете, являются единственным источником удовлетворения общих потребностей, расширения производства, а также поддержки малообеспеченных и нетрудоспособных граждан.

Доходы населения можно рассматривать не только как фактор, определяющий качество и уровень жизни, но и как показатель, лежащий в основе прогнозных оценок развития экономики. Это связано с тем, что часть совокупного дохода (в том числе сбережения населения) выступает важным источником инвестиций в развитие экономики и решение социальных программ общества. Значимость исследования данной темы обусловлена тем, что доходы, их уровень, механизм формирования, дифференциация являются экономическим индикатором благосостояния населения, а следовательно, и стабильности общества, что, в свою очередь, служит основой успешных экономических преобразований в современной России.

Распределительные отношения имеют огромное значение для развития общественного хозяйства прежде всего потому, что люди, вступающие в производственный процесс и вкладывающие в него свои труд и способности, надеются получить определенные доходы. Поэтому распределительные отношения лежат в основе создания системы стимулов для участия в производственном процессе, и от них во

многое зависит уровень его развития. Кроме того, распределение, формируя доходы, определяет возможность достижения социально-экономических целей развития общества, позволяет влиять на уровень удовлетворения потребностей и, следовательно, на уровень жизни населения. Поэтому проблемы формирования и распределения доходов всегда были в центре внимания экономической науки, но ученые разных школ и направлений рассматривали вопросы формирования доходов с разных позиций. Так, меркантилисты (Ж. Б. Кольбер, Т. Мен, А. Монкретьен, Дж. Стюарт и др.) считали, что формирование доходов населения связано только со сферой обращения. Физиократы (Ф. Кенэ, А. Тюрго и др.) видели источник богатства и увеличения доходов населения в труде, направленном на рост производства продукции. Большой вклад в развитие теории доходов внесли классики политической экономии – А. Смит, Д. Риккардо, К. Маркс. В работах А. Маршалла и Д. Кларка вопросы теории доходов анализируются с позиций предельных экономических величин. Эти ученые, а также В. Парето, М. Фридман, Ф. Хайек и др. развивали теорию невмешательства государства в распределение доходов населения.

В трудах зарубежных ученых по проблемам экономической теории, таких как Дж. Гелбрейт, У. Джевонс, Дж. М. Кейнс, В. Леонтьев, В. Нордхаус, А. С. Пигу, П. Самуэльсон, Р. Хикс, рассматриваются отдельные аспекты сущности доходов, их формирования и распределения.

В отечественной экономической литературе изучению доходов населения посвящены работы Л. И. Абалкина, Н. А. Волгина, В. М. Жеребина, А. Карапетян, Ю. П. Кокина, П. П. Майера, П. П. Маслова, Л. С. Ржаницыной, Н. М. Римашевской, В. Роик, Р. Рывкиной, П. В. Савченко, А. Е. Суринова, А. А. Федченко, Р. А. Яковлева и др.

Отдельные вопросы формирования доходов населения нашли свое отражение в современной экономической литературе, но без использования понятия «механизм». В литературе приняты такие категории, как «механизм хозяйствования», «механизм планирования», «механизм управления», «финансовый механизм», «механизм ценообразования», «механизм регулирования» и т. п., но практически не встречаются публикации, посвященные механизму формирования доходов населения.



Цель данной научной работы заключается в разработке теоретических аспектов механизма формирования доходов населения на основе институционального подхода.

В монографии использован институциональный подход, заключающийся в том, что при исследовании механизма формирования доходов населения рассмотрены не только экономические категории и процессы, но и институты и институциональные факторы. Институциональный подход базируется на использовании опыта, логики и статистической информации.

Основой для данного исследования послужили материалы научно-исследовательской работы. Информационную базу составили литературные источники, нормативные материалы, законодательные акты и данные, публикуемые в ежегодных изданиях Федеральной службы государственной статистики.

# **Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ**

## **1.1. Доходы населения как экономическая категория**

Переход к рыночной экономике обуславливает необходимость теоретического переосмысления процессов, происходящих в сфере распределительных отношений. Это относится, прежде всего, к модернизации подходов, применяемых в рамках экономической теории, к определению содержания понятия доходов населения, их дифференциации, выявлению тенденций изменения уровня жизни населения, рассмотрению вопросов формирования и роста доходов и соответствующей адекватной государственной политики доходов.

Доходы населения являются лучшим инструментом для измерения благосостояния общества. Рыночная экономика, ориентируя население на повышение своего благосостояния, прежде всего за счет роста трудовой активности, инициативы и предпринимательства, наряду с поддержкой социально незащищенных групп населения требует государственных гарантий обеспечения минимума потребления для всех граждан.

А. Пигу отметил, что «естественным очевидным инструментом, пригодным для измерений в сфере общественной жизни, служат деньги». В связи с этим он вводит понятие «экономическое благосостояние» [91, с. 18].

Таким образом, вслед за Пигу можно говорить о том, что целью экономико-статистических исследований или измерений доходов является изучение «некоторых важнейших групп факторов, воздействующих на экономическое благосостояние современных обществ» [91, с. 21].

В самом общем смысле доход является показателем результатов экономической деятельности. В экономической теории понятием «доход» обозначается вновь созданная стоимость как превышение стоимости произведенного продукта над затратами на это производство, а также доля в произведенном продукте, присвоенная отдельной социальной группой (или индивидом) [54, с. 4].

В современной экономической литературе представлены различные подходы к определению сущности доходов населения, и в связи с этим она трактуется по-разному.

Так, в «Статистическом словаре» доходы населения интерпретируются как денежные и натуральные поступления трудящимся с целью удовлетворения их личных потребностей [124, с. 123].

«Большой экономический словарь» характеризует доход населения как материальные средства, которыми располагает население для осуществления своих потребностей [20, с. 229].

В Налоговом кодексе Российской Федерации (ст. 41) доходом признается экономическая выгода в денежной или натуральной форме, учитываемая в случае возможности ее оценки в той мере, в которой такую выгоду можно оценить.

Известные американские экономисты В. Д. Нордхаус и П. А. Самуэльсон считают, что доход – это поток заработной платы, процентных платежей, дивидендов и других поступлений, полученных индивидом или страной в течение известного периода времени [144, с. 789].

Отечественные экономисты М. А. Винокуров и Н. А. Горелов, авторы учебника «Экономика труда», понимают под доходами населения совокупность денежных и натуральных поступлений, получаемых отдельным лицом (либо семейным хозяйством) из различных источников в течение определенного периода, а А. Г. Грязнова и И. П. Николаева доходом считают долю созданного в обществе национального дохода, которую население получает в зависимости от степени участия в национальном доходе [143, с. 500; 145, с. 572].

Если говорить об обществе в целом, то, как считает А. Е. Суринов, его доход следует рассматривать как валовой внутренний продукт или сумму доходов всех экономических субъектов, которая также представляет собой стоимость, и измеряемую ею часть продукта, произведенного за определенный период времени. Доход какой-либо единицы общества (группы домохозяйств, домохозяйства, семьи или индивидуума) – это часть (и соответствующая ей стоимость) произведенного продукта, которая получается в результате экономической деятельности данной единицы. Распределению потребительских благ и предметов потребления, как правило, предшествует распределение доходов. Таким образом, свою долю валового продукта, идущую на

удовлетворение личных потребностей, население получает первоначально в виде доходов [126, с. 10].

В экономической теории под доходом понимают денежную сумму, регулярно и законно поступающую в непосредственное распоряжение рыночного субъекта. Доход есть денежная оценка результатов деятельности физического (или юридического) лица как субъекта рыночной экономики.

В самом общем смысле доход является показателем результатов экономической деятельности. Понятие дохода является одним из наиболее оспариваемых в экономической литературе. Только в течение XX в. понимание сущности дохода, сформулированное в работах экономистов и статистиков, претерпело значительное изменение. Так, в работе И. Фишера, опубликованной в 1930 г., понятие дохода сведено к конечному потреблению. Известный голландский статистик Ф. Бое в работе «Систематический обзор в национальных счетах» (1989) определяет доход как сумму конечного потребления и чистого прироста запасов капитальных активов.

Неоднозначный характер концепции дохода признал в свое время один из мировых авторитетов в этой области – известный английский экономист Дж. Хикс. В работе «Стоимость и капитал» он отмечает, что «многие знаменитые авторы приводили друг друга, да и самих себя, в замешательство, принимая различные определения сбережения и дохода, которые были противоречивы, не вполне удовлетворительны» [134, с. 290]. Дж. Хикс считает, что доход следует определять как максимальную сумму, которую можно израсходовать на потребление в течение некоторого периода, сохраняя до конца этого периода капитал, который был вначале. Дж. Хикс дает второе определение, служащее «лучшей аппроксимацией основного понятия дохода». Доход в соответствии с этим определением – «максимальное количество средств, которое индивид может потратить в течение данной недели и которое он ожидает тратить в течение каждой следующей недели» [134, с. 292].

Данное определение соответствует действительности, но далее дается уточнение: «...сколько стоит потратить на потребление, не делая при этом себя беднее» [42, с. 43], поэтому не для всех обстоятельств оно справедливо.

Авторы экономических словарей не могут найти единого определения сущности доходов населения. Одни считают, что это «денежные средства или материальные ценности, получаемые для удовлетворения своих потребностей» [34, с. 132]. Другие экономисты, как нам кажется, более объективно определяют доходы населения как «совокупность поступлений в денежной и натуральной форме, получаемых человеком, семьей, домохозяйством из разных источников в течение определенного периода времени (месяц, год), расходуемых на потребление, накопление, уплату налогов, осуществление других сборов и платежей» [98, с. 108]. В данных дефинициях, на наш взгляд, не учтены бесплатные услуги, которые также входят в состав доходов населения.

Петер фон Липпе определяет доход домохозяйств как «сумму, которую домашнее хозяйство могло бы потратить, не уменьшая тем самым реальную стоимость своего имущества» [62, с. 459]. Он признает целесообразность концепции «расширенного» дохода на основе потребления, более того, считает, что следует также рассмотреть возможность включения деятельности хозяек, натуральной платы, условно начисленных доходов, бесплатных услуг «в состав совокупных доходов» [126, с. 14]. Петер фон Липпе формулирует определение дохода как «реальную возможность доступа к национальному продукту или все средства, поступившие в течение одного периода домашнему хозяйству как единице, распоряжающейся ими для удовлетворения своих потребностей» [62, с. 462].

А. А. Подузов и Д. К. Кукушкин пишут, что большинство экономистов высказываются за расширенную концепцию доходов, которая включает кроме денежных поступлений и неденежные, в том числе и продукцию собственного производства, а также «текущее потребление накопленного семьей имущества (квартира, предметы длительного пользования, гараж, дачные постройки)» [93, с. 135]. А. В. Суворов и Е. А. Ульянова отмечают, что «доход конкретного индивида за какой-либо временный интервал (например, год)... – это не просто сумма всех заработков, полученных в результате трудовой и предпринимательской деятельности, социальных трансфертов и т. п., но и прирост материальной ценности (стоимости, оценки) всех его материальных и финансовых активов (запасов)» [125, с. 37–38].

В экономической литературе представлены различные дефиниции понятия доходов. Так, Е. Ф. Борисов разделяет их на два вида: доходы от трудовой деятельности в производстве и доходы от собственности. К доходам от трудовой деятельности относятся заработная плата и прибыль, полученная от предпринимательства, а к доходам от собственности – процент за предоставляемую денежную ссуду, земельная рента и доходы от недвижимости. По нашему мнению, границы этого понятия должны быть расширены включением в него элементов, отражающих влияние личного подсобного хозяйства и других поступлений. Этот подход рассматривался в работах К. Ю. Лупанова, Ю. П. Кокина, Р. П. Колосовой, Г. Г. Меликьяна, В. М. Проскуракова, П. В. Савченко.

В целом современные определения отражают две стороны сущности дохода: его формирование и использование – и не могут рассматриваться как противоречивые. Но базовым является определение, связанное с формированием дохода. Доходы, поступающие населению и используемые на потребление и накопление, складываются из доходов от наемного труда (заработная плата и другие виды оплаты труда), от предпринимательства (предпринимательский доход), от собственности (дивиденды и проценты), от личного подсобного хозяйства, ремесла и других видов самозанятости (средства от продажи произведенной продукции и стоимость натуральных поступлений, используемых в семье), а также других поступлений, включающих алименты, гонорары, благотворительную помощь и т. д.

Основным показателем материальной обеспеченности населения является совокупный доход, включающий все виды денежных доходов населения, а также стоимость натуральных поступлений, полученных от личного подсобного хозяйства и использованных на личное (домашнее) потребление. Кроме денежной составляющей, совокупные доходы включают стоимость бесплатных услуг, получаемых за счет средств федерального и муниципального бюджетов и фондов предприятий [94, с. 90]. Это услуги здравоохранения, образования, дошкольного воспитания детей, дотации на жилье, транспорт, питание и т. п. [142, с. 81].

Существующие подходы к определению сущности доходов населения в современных трактовках разрабатываются в рамках следующих направлений.

*Первое направление* рассматривает доходы как сумму денежных и натуральных поступлений населению из различных источников в течение определенного периода времени [67, с. 748].

*Второе направление* рассматривает экономические отношения, складывающиеся в процессе воспроизводства и создания новой стоимости. Сущность дохода определяется во взаимосвязи с процессом производства новой стоимости (источники доходов) и с учетом собственников его условий (факторный подход) [42, с. 42]. Соответственно, к собственникам процесса производства новой стоимости можно отнести рабочих, капиталистов, предпринимателей и землевладельцев. Отсюда различается доход каждого из них: заработная плата, процент ссудного капитала, прибыль на капитал, рента. Все вышеперечисленные виды доходов являются элементами единой системы, поскольку производны от единого источника – новой стоимости. Данное направление имеет большое значение именно в условиях формирования рыночных отношений, так как этот политико-экономический подход позволяет лучше понять содержание и взаимосвязь процессов в экономике.

Отмечая в целом правильность методологического подхода различных авторов к определению сущности доходов населения, вместе с тем следует подчеркнуть, что в данное определение нужно включить аспекты, которые давали бы возможность более четко определить сущность доходов населения как экономической категории.

Как известно, доходы в рыночной экономике формируются при распределении вновь созданной стоимости. Рента – это доход собственников земли и прочего недвижимого имущества, прибыль – доход от предпринимательской деятельности, ссудный процент – доход собственников капитала, заработная плата – доход обладателей рабочей силы и т. д. В результате включения механизмов перераспределения этих доходов формируются социальные трансферты. Характер распределительных отношений зависит от степени социально-экономического развития общества и взаимоотношений собственников средств производства и работников.

Доходы формируются в процессе распределения и перераспределения вновь созданной стоимости между участниками этого процесса по присвоению, использованию и распределению созданного продукта. Характеристика доходов населения как поступления де-

нежных и неденежных средств, необходимых для удовлетворения его потребностей, недостаточна для раскрытия их сущности.

*По нашему мнению, доходы населения как экономическая категория характеризуют социально-экономические отношения по поводу распределения и перераспределения вновь созданной стоимости между населением, предприятием и государством, направленные на получение конкретного результата.*

## **1.2. Основные теории формирования доходов**

Определения сущности доходов разных экономических школ значительно отличаются своими подходами.

В частности, *теория трудовой стоимости* считает труд единственным фактором создания новой стоимости, в том числе и прибавочной. Вновь созданная рабочим стоимость есть источник и прибыли, и ренты, и заработной платы, поэтому присвоение прибыли капиталистами и ренты землевладельцами является результатом эксплуатации наемных рабочих. Отдельные элементы этой теории содержатся в трудах таких выдающихся экономистов, как У. Петти, А. Смит и Д. Рикардо. Наиболее последовательно и цельно теория трудовой стоимости разработана К. Марксом. *Теория факторов производства* характеризует доходы как плату за экономические ресурсы. Основы этой теории заложены французским экономистом Ж. Б. Сэем. Согласно данной теории добавленная стоимость образуется как сумма доходов от факторов производства. Владельцы факторов производства получают доходы, соответствующие вкладу каждого фактора в создание стоимости. Так, рабочий получает заработную плату как вознаграждение за услугу труда; землевладелец – ренту за услугу земли; капиталист – прибыль, которая подразделяется на предпринимательский доход и процент на капитал. По мнению Сэя, доходы различных общественных групп независимы друг от друга.

Данные подходы в исследовании доходов населения имеют длительную историю. Как указывает Р. Нуреев, даже сама «экономическая теория первоначально возникла как экономия – наука о домоводстве, о домашнем хозяйстве» [84, с. 137].

Первоначальные попытки решить вопросы формирования доходов находим в философских учениях Древнего мира, а именно в тру-



дах Аристотеля, Ксенофонта, где были заложены исходные идеи, касающиеся богатства, формирования и распределения доходов населения. Налоговая политика Древнего Рима также требовала тщательного учета доходов свободных граждан (для подсчета сборов). В эпоху феодализма существование примитивной системы статистического учета было обусловлено нуждами отдельных церковных и феодальных хозяйств. В рамках этих хозяйств учитывались размер доходов, наличный хозяйственный инвентарь и т. д. [23, с. 485–486]. Учет доходов населения велся лишь из-за необходимости решения практических задач, связанных со сбором и обработкой соответствующих данных и получением на этой основе числовых характеристик изучаемых явлений и процессов.

Проблему исследования качественных характеристик доходов про- бовали решить *меркантилисты* (главные представители в Англии – У. Стаффорд и Т. Мен, во Франции – А. Монкретьен и Ж. Б. Кольбер). Они связывали благосостояние и увеличение доходов населения с накоплением богатства, под которым понимались золото и серебро. Меркантилисты полагали, что следует поощрять рост населения для поддержания низкого уровня заработной платы как условия приумножения богатства.

Представители данной экономической школы считали, что денежные доходы населения невелики и не имеют большого значения для государства. Они служат лишь дополнительным источником пополнения государственной казны. Меркантилисты, преследуя цель преумножения богатства страны, анализировали формирование доходов с точки зрения оптимального использования ресурсов.

Период классической политической теории – один из самых значимых в развитии экономической теории. Идеи «классиков» не потеряли актуальности и сегодня. В отличие от представителей меркантилизма они видели основу благосостояния государства и роста доходов населения не в сфере обращения, а в сфере производительного труда его граждан.

При анализе такой сложной экономической категории, как доход особенно важно раскрыть сущность явлений. Именно сущностный подход применил в своих исследованиях английский экономист У. Петти.

Богатство, по мнению У. Петти, образуют не только драгоценные металлы и камни, не только деньги, но и земли, дома, корабли, товары и даже предметы домашнего обихода. У. Петти высказал убеждение, широко известное в наши дни: «Труд есть отец и активный источник богатства, а земля его мать». В гл. «О наказаниях» своего знаменитого трактата «О налогах и сборах» У. Петти писал, что для увеличения богатства страны вместо наказания тюремным заключением необходимо ввести денежные штрафы, а «несостоятельных воров» и лиц, приговоренных к смертной казни, отдавать «в рабство», т. е. заставлять трудиться. Это означало, в противовес мнению меркантилистов, имевших в то время еще сильные позиции, что богатство создается прежде всего трудом и его результатами.

У. Петти отдавал должное первичным доходам. В теории доходов он и его последователи характеризовали заработную плату как цену труда рабочего, обеспечивающего минимум средств для существования рабочего и его семьи [137, с. 54]. Необходимо отметить, что самой теории заработной платы у знаменитого экономиста нет, но Петти одним из первых затронул проблемы прожиточного минимума. Он рассматривал как нетрудовой доход получение процента, который, по его мнению, является компенсацией за воздержание от использования собственных средств в течение оговоренного срока. К тому же он признавал операциональное значение такого понятия, как национальный доход (хотя не дал собственного определения) и попытался его вычислить. У. Петти совершенно предвзято отрицал участие торговли и торгового капитала в создании национального богатства, настаивая даже на сокращении значительной части купцов [90, с. 70–71].

Отдельным этапом истории изучения доходов как экономической категории можно считать *школу физиократов*. Они также утверждали, что основой экономического процветания является денежный доход от труда, но отдавали приоритет доходу от сельскохозяйственного труда. Основоположник данной школы Ф. Кенэ утверждал, что источниками чистого продукта (в современном понимании – национального дохода) являются земля и приложенный к ней труд людей, занятых в сельскохозяйственном производстве. А в промышленности и других отраслях экономики чистая прибавка к дохо-

ду не производится и происходит только смена первоначальной формы продукта.

Ф. Кенэ, исследуя всеобщую взаимозависимость всех секторов и всех элементов экономического процесса, обращал внимание на формирование доходов. В качестве аналитического принципа Кенэ использовал так называемую концепцию «дороговизны и изобилия». Он считал, что нельзя допускать падения цен, ибо «какова продажная цена, таков и доход». В основе концепции заработной платы лежит тезис о прожиточном минимуме. Кенэ полагал, что чей-то отказ тратить деньги неизбежно уничтожает доход кого-то другого. Это становится одной из максим Кенэ: «Пусть общая сумма всех доходов вольется в годовой оборот и проследует по тому пути на всем протяжении» [Цит. по: 139, с. 375]. Также Ф. Кенэ опубликовал первую формализованную модель национального хозяйства в виде «экономической таблицы», которая, несомненно, представляла собой прообраз современной системы национальных счетов (СНС).

Другой представитель школы физиократов, А. Тюрго, поддерживая принцип разделения общества на классы, выдвинутый Кенэ, считал, что есть работающие классы (земледельцы, ремесленники) и незанятый класс (собственники земли). Работающие классы с точки зрения создания дохода подразделяются на производительный класс (земледельцев), который, кроме возмещения затрат своего труда, создает дополнительный доход, присваиваемый собственником земли, и бесплодный класс (ремесленники), который получает только заработную плату за свой труд.

В определении сущности и величины заработной платы рабочего А. Тюрго был единомышлен с У. Петти и Ф. Кенэ, считая ее результатом «от продажи своего труда другим» и полагая, что она «ограничена необходимым минимумом для его существования, т. е. тем, что ему безусловно необходимо для поддержания жизни» [129, с. 102–104]. Но в отличие от своих предшественников А. Тюрго относил заработную плату к числу элементов, лежащих в основе выдвинутого им понятия общего экономического равновесия. Последнее, по его словам, устанавливается «между ценностью всех произведений земли, потреблением различного рода товаров, различными видами изделий, числом занятых (их производством) людей и ценой их заработной платы» [129, с. 115].

Серьезное внимание А. Тюрго уделял исследованию происхождения такого дохода, как ссудный (денежный) процент, осуждая при этом предрассудки моралистов, рассматривающих «отдачу в рост как преступление» и апеллирующих к Евангелию («Взаймы давайте, не ожидая ничего»). Он утверждал, что в течение времени займа заимодавец теряет доход, который мог бы получить, потому что рискует своим капиталом, а заемщик может использовать деньги для выгодных приобретений, которые могут принести ему большую прибыль. Поэтому заимодавец «не наносит никакого ущерба заемщику, ибо этот последний соглашается на его условия и не имеет никаких прав на занятую сумму. Прибыль, которую можно получить, имея деньги, является, несомненно, одним из наиболее частых побуждений, склоняющих заемщиков брать в заем под проценты; это один из источников, который дает возможность выплачивать этот процент» [129, с. 140]. Что касается текущего процента, то он, по мнению А. Тюрго, служит на рынке индикатором, по которому можно судить об избытке или недостатке капиталов; низкий денежный процент – это и следствие, и показатель избытка капиталов [129, с. 150].

Большое значение в формировании теории доходов и их регулирования имеет развитие *классической школы* А. Смитом, Д. Рикардо, Ж. Б. Сэем и другими учеными, которые утверждали принцип невмешательства государства в экономические процессы и решали вопросы формирования и регулирования доходов с помощью рыночных механизмов.

А. Смит разработал четкую классификацию доходов. Как известно, меркантилисты доход сводили к торговой прибыли, физиократы различали два вида дохода: заработную плату и земельную ренту. Рассматривая проблему формирования доходов населения, Смит сделал вывод, что рабочие получают заработную плату, капиталисты – прибыль, а землевладельцы – ренту.

Адам Смит отстаивал теорию саморегулирования рынка без вмешательства государства. Споры вокруг данной теории не затихают до настоящего времени. А. Смит связывал рост доходов населения с ростом объема произведенного в стране продукта. Анализируя характер формирования доходов, он сделал вывод, что сами доходы имеют факторное происхождение, а их распределение осуществляется не государством, а через рыночные законы.

В период развития капитализма, когда резко возрос вклад обрабатывающей промышленности в удовлетворение потребностей общества, А. Смит сформулировал концепцию материального производства, в соответствии с которой деятельность по производству материальных благ следует рассматривать как производящую, т. е. участвующую в производстве национального дохода, в отличие от деятельности по оказанию услуг, являющейся лишь основанием для его перераспределения [118, с. 6].

А. Смит считал, что доход рабочих, заработная плата, находится в прямой зависимости от национального богатства. При этом в отличие от У. Петти, физиократов и Д. Рикардо он отрицал так называемую законность снижения величины оплаты труда до уровня прожиточного минимума. Более того, по его убеждению, «при наличии высокой заработной платы мы всегда найдем рабочих более деятельными, прилежными и смысленными, чем при низкой заработной плате». В то же время он отмечал, что «хозяева всегда и повсеместно находятся в своего рода молчаливой стачке с целью не повышать заработной платы рабочих выше ее существующего размера» [10, с. 104].

Прибыль как доход на капитал определяется, писал А. Смит, «стоимостью употребленного в дело капитала, бывает больше или меньше в зависимости от размеров этого капитала», и ее не следует путать с заработной платой, устанавливаемой в «соответствии с количеством, тяжестью или сложностью предполагаемого труда по надзору и управлению». По его мнению, сумма прибыли «предпринимателя, рискующего своим капиталом», – это часть созданной рабочими стоимости, направляемая «на оплату прибыли их предпринимателя на весь капитал, который он авансировал в виде материалов и заработной платы» [10, с. 119].

Смит считал, что каждый участник рыночных отношений реализует свои интересы совершенно самостоятельно, стремясь к собственной выгоде. Таким образом, преследуя индивидуальные цели, человек способствует увеличению общественного продукта, росту доходов общества. Интуитивно исходя из своих собственных интересов, «экономический человек» часто более действенным образом служит интересам общества, чем когда сознательно стремится делать это [10, с. 322]. Следовательно, главными экономическими мотивами дея-

тельности людей являются личный интерес человека к увеличению своего богатства и стремление улучшить свое социальное положение.

Ренте А. Смит уделил гораздо меньше внимания, чем, скажем, Д. Рикардо, другой представитель классической школы, но отдельные его положения все же заслуживают внимания. В частности, по Смиту, пищевые продукты являют собой «единственный сельскохозяйственный продукт, который всегда и необходимо дает некоторую ренту землевладельцу» [10, с. 221].

В теории капитала А. Смита очевидна его более прогрессивная позиция по сравнению с физиократами. Капитал рассматривался им как одна из двух частей запасов, «от которой ожидают получать доход», а «другая часть, – пишет он, – эта та, которая идет на непосредственное потребление» [10, с. 222]. Выступая против нищеты рабочих, Смит считал, что действительным двигателем общественного прогресса являются капиталисты-предприниматели. Своей деятельностью они способствуют увеличению богатства нации и за это получают вознаграждение в форме прибыли.

Д. Рикардо продолжил исследование сущности ренты, прибыли и заработной платы. Определяя «естественную цену труда» как возможность рабочего содержать за свой труд себя и семью, оплачивая расходы на пищу, предметы насущной необходимости и удобства, а «рыночную цену труда» как плату, складывающуюся с учетом реального соотношения спроса и предложения на труд, Д. Рикардо сделал пессимистический прогноз по поводу динамики уровня заработной платы относительно темпов роста народонаселения.

Предсказываемая им тенденция заработной платы к падению может иметь место только в условиях «частной и свободной рыночной конкуренции», когда формирование заработной платы не будет контролироваться законодательными постановлениями государства.

Категорию «капитал» Д. Рикардо характеризовал как часть богатства страны, которая употребляется в производстве и состоит из пищи, одежды, инструментов, «сырых» материалов, машин и пр., необходимых, чтобы привести в движение труд. Здесь его позиция, в принципе, совпадает с мнениями других представителей классической политической экономии, обращавшихся к теории капитала, но в отличие от них он сумел показать, что из-за неравенства прибыли на вложенный капитал последний «перемещается из одного занятия в другое» [10, с. 225].

Концепция Д. Рикардо о ренте актуальна и в наше время. Главная ее идея заключается в том, что рента всегда платится за пользование землей. Ее количество не беспредельно, качество неодинаково, а с ростом численности населения обработке начинают подвергаться новые участки земли, худшие по своему качеству и расположению, затратами труда на которых определяется стоимость сельскохозяйственных продуктов. Как пояснял Д. Рикардо, «не потому хлеб дорог, что платит рента, а рента платится потому, что хлеб дорог», а сама «рента не есть составная часть цены товаров» [10, с. 225]. Убедительны и названные им рентообразующие факторы: неодинаковый природный потенциал участков (плодородие) и разная удаленность этих участков от рынков, где может быть реализована полученная с них товарная продукция.

Во времена Д. Рикардо бытовало мнение (его впервые высказывал Дж. Милль) о том, что ренту как доход следовало бы изымать в виде налога в пользу государства. Но, как заметил М. Блауг, «если бы рентные суммы перешли от землевладельцев к арендаторам, цены на сельскохозяйственную продукцию и средняя норма прибыли в сельском хозяйстве остались бы точно такими же, так как перевод дохода не отразится на предельных издержках производства зерна» [Цит. по: 152, с. 114].

Неоднозначны суждения Д. Рикардо о формировании, динамике и перспективе роста прибыли предпринимателей. По этому поводу он опять-таки исходил из сомнительного положения о том, что «прибыль зависит от высокой или низкой заработной платы, а заработная плата — от цены предметов жизненной необходимости, потому что количество всех других потребных предметов может быть увеличено почти беспредельно» [10, с. 225]. Как и в случае с заработной платой, в условиях свободной конкуренции, по мнению Д. Рикардо, «прибыль имеет естественную тенденцию падать, потому что с прогрессом общества и богатства требующееся добавочное количество пищи получается при затрате все большего и большего труда» [Там же]. Рикардо считал, что рабочий создает стоимости больше, чем получает в виде заработной платы. Прибыль у него выступает как остаток после вычета из стоимости товара заработной платы. Рикардо пытался определить пропорции распределения созданной стоимости на заработную плату и прибыль. В результате своего анализа он установил закон противоположности

этих двух доходов, согласно которому изменение одного приводит к изменению другого в противоположном направлении. Отсюда уверенность экономиста в противоположности экономических интересов рабочего и капиталиста-предпринимателя [36, с. 15].

Важное место в классической теории доходов занимают теоретические выкладки Ж. Б. Сэя, Т. Мальтуса, Д. С. Милля.

Представитель французского направления классической политической экономии Ж. Б. Сэй выдвинул теорию о трех главных факторах производства, которая по своей сути является первой моделью экономического роста. Под экономическим ростом понимается рост уровня благосостояния граждан страны и рост производства, что в конечном суммарном итоге приводит к повышению уровня национальной экономики. Теория Ж. Б. Сэя состоит в том, что в общественном производстве взаимодействуют три главных фактора: труд, земля и капитал. При этом степень участия каждого из факторов в создании стоимости товаров и доходов общества зависит от того, кто из трех классов – рабочие, капиталисты или землевладельцы – владеет соответствующим фактором. Сэй считал, что в условиях свободной рыночной экономики будет достигнуто наиболее эффективное взаимодействие этих факторов и отношения между классами будут гармоничными. Фактор «труд» в создании стоимости порождает заработную плату как доход рабочих, которая, как известно, составляет до 70% себестоимости продукции. Доходы предпринимателя, по определению Ж. Б. Сэя, представляют собой «вознаграждение за его промышленные способности, за его таланты, деятельность, дух порядка и руководство» [Цит. по: 137, с. 58].

На основе концепции А. Смита об общественном производстве и производительном труде Т. Мальтус выдвинул теоретическое положение о «третьих лицах», т. е. об участии в создании и распределении совокупного общественного продукта не только производительных, но и непроизводительных слоев общества. К ним он отнес земельную аристократию, государственных служащих, священнослужителей, т. е. те социальные слои населения, которые не создают дополнительного продукта, но имеют доходы и предъявляют спрос [74, с. 12]. Также Т. Мальтус считал, что полное равенство в доходах является иллюзией и неосуществимо, поэтому необходимо найти оптимальный



способ дифференциации доходов, который бы способствовал экономическому росту.

Т. Мальтус и Д. Рикардо имели немало общего в суждениях по социально-экономическим и общественным проблемам. Например, Д. Рикардо разделял «железный закон заработной платы» Т. Мальтуса, который вытекает из его теории народонаселения и в соответствии с которым зарплата в обществе якобы не может расти, неизменно оставаясь на низком уровне. По этому поводу М. Блауг пишет: «Вполне очевидно, что теория прожиточного минимума заработной платы – это никакая не теория: прожиточный минимум берется как нечто данное, обусловленное тем, как трудовое население относится к продолжению рода, а также, по-видимому, общим уровнем медицинских познаний. Это всего лишь один из примеров классической склонности упрощать анализ, уменьшая число переменных, подлежащих определению. Теория прожиточного минимума заведомо не годится для определения заработной платы в какой-либо конкретной ситуации из-за своей безнадежной неоднозначности: мы не можем знать, о каком отрезке времени идет речь» [157, с. 114].

Дж. С. Милль считал, что доходы от производительного труда имеют производительное потребление в случае, если это потребление «поддерживает и увеличивает производительные силы общества». Любые доходы от непроизводительного труда – это только простое перераспределение дохода, созданного производительным трудом. Даже потребление заработной платы рабочих, по мнению Милля, производительно, если оно доставляет минимум средств, необходимых для поддержания рабочего и его семьи, и непроизводительно, если доставляет «предметы роскоши».

На теорию формирования доходов оказали большое влияние немецкие экономисты. Карл Маркс и Фридрих Энгельс обосновали трудовую теорию стоимости, согласно которой труд является основным источником создания новой стоимости и дохода. Некоторые современные экономисты и политики отвергают учение Маркса и Энгельса, однако оно нуждается не в отрицании, а в переосмыслении.

К сожалению, в целом совокупные доходы Маркс не рассматривал, но зато отдельным видам доходов в его трудах было уделено много внимания.

К. Маркс трактовал получение рабочим заработной платы как результат обмена с капиталистом, которому он продает «рабочую силу», а не сам труд, как полагали основоположники классической политической экономии. Согласно теории доходов К. Маркса, заработная плата эквивалентна количеству товаров, необходимых для поддержания жизни рабочего и его семьи. Ее уровень зависит от производительности труда, которая в свою очередь обусловлена степенью механизации и технологического оснащения производства.

По мнению Маркса, источником земельной ренты является неоплаченный труд наемного работника, т. е. часть прибавочного продукта, произведенного трудом. Рассматривая сущность ренты как один из видов доходов, Маркс подчеркивал: «Земельная рента есть та форма, в которой земельная собственность экономически реализуется, приносит доход» [72, с. 167].

Автор «Капитала» полагал, что вознаграждение (доход) предпринимателя носит форму заработной платы, поскольку, по его мнению, действительный капиталист выступает по отношению к денежному капиталисту в роли «простого управляющего», «работника, и притом наемного работника» [72, с. 420]. Однако не востребованность в марксистской экономической теории категорий предпринимательства объясняется не только идеологическими мотивами, но и методологическими особенностями анализа, и в первую очередь постулатом о неизменности технического уровня производства.

Родоначальниками *экономического романтизма* являются Ж. Сисмонди и П. Прудон. Ж. Сисмонди считал, что развитие промышленности и науки, достигнутое Англией в начале XIX в., свидетельствует о том, что ее народ лишил себя «достатка в настоящем и уверенности в будущем», ибо «в городах почти не осталось ремесленников или независимых хозяев мелких мастерских» – там есть только рабочие, заработная плата которых недостаточна «во все времена года», а «в деревне нет больше крестьян – их вытеснили батраки». По его убеждению, каждый рабочий ежедневно производит «гораздо больше, чем ему нужно для потребления», но «владелец богатства» удерживает у него «часть того, что он, рабочий, производит сверх нужд своего собственного потребления» [114, с. 135].

На основании этих рассуждений автор «Новых начал...» выражал свое принципиальное несогласие с так называемыми экономиче-

стами-классиками по поводу возникновения трех главных видов доходов (ренты, прибыли и заработной платы), считая ошибочной их версию о существовании трех разных источников – земли, накопленного капитала и труда. При этом он настаивал на том, что только рабочий создает помимо своего дохода (заработной платы) доходы богачей, а именно ренту для землевладельцев и прибыль для капиталистов. Сама же заработная плата, пишет ученый, «есть та цена, за которую имущий приобретает труд неимущего» и «часто является не чем иным, как ограблением рабочего». Итак, и прибыль, и рента являются, по мнению Ж. Сисмонди, прямым вычетом из дохода рабочих [114, с. 183].

П. Прудон, рассматривая содержание так называемых трех элементов – труда, капитала и земли, принятых политической экономией в качестве основных источников доходов, утверждал, что «производство является результатом трех элементов, которые, взятые порознь, одинаково бесполезны», ибо «капиталы, земля и труд, рассматриваемые в отдельности и отвлеченно, могут считаться производительными только в переносном смысле слова». Однако, по его мнению, каждый собственник земли или капитала, «сам ничего не производящий» и свой доход «получающий ни за что, является либо паразитом, либо мошенником»; те же собственники, которые, «устыдившись своей праздности, работают», все равно не заслуживают большего, чем «только свое жалованье, но не доходы» [98, с. 116].

Таким образом, П. Прудон, по существу, солидарен с Ж. Сисмонди в том, что рабочим платят за их труд урезанную часть возникающего в процессе производства дохода.

*Маржинализм* – одно из направлений экономической школы. Его представителями являются Е. Бем-Баверг, Ф. Визер, У. Джевонс, Дж. Б. Кларк, К. Менгер, В. Парето. В основном они анализировали микроэкономику, применяя «закон убывающей предельной полезности» к анализу широкого круга экономических проблем. Теория предельной полезности теоретически обосновала необходимость передачи части доходов от высокообеспеченных слоев населения к бедным, малообеспеченным. Для маржиналистов доходы общества – это масса полезностей для всех индивидуумов, а их распределение должно быть всегда количественно просчитано и равно максимальной величине благосостояния [75, с. 15].

Один из основоположников данного направления, К. Менгер, считал ошибочным отнимать у рабочих часть продукта труда. Он писал, что труд представляет собой только один элемент производственного процесса, который является не в большей степени экономическим благом, чем другие элементы производства. Поэтому, по его мнению, владельцы капитала и земли живут не за счет рабочих, а за счет пользования землей и капиталом, которые для индивида и общества имеют ценность так же точно, как и труд [75, с. 118].

Другой представитель маржинализма, Дж. Б. Кларк, свой труд «Распределение богатства» посвятил проблеме справедливого распределения. Ему удалось дать объяснение доходов от всех факторов производства. В соответствии с тем, что доход от фактора производства определяется его предельной производительностью, заработная плата должна быть равна продукту предельного рабочего, а процент должен быть равен предельному продукту предельного капитала [42, с. 17]. Таким образом, между факторами производства распределяется 100% выпуска, причем не больше, не меньше. Именно Дж. Б. Кларк показал, что общая теория распределения доходов совместима с конкурентным ценообразованием на любое количество товаров, произведенных любым количеством факторов. Эта простая, но мощная теория показывает, как в конкурентной рыночной экономике распределение дохода связано с производительностью [144, с. 259].

Более поздними представителями данной концепции являются А. Пигу, А. Маршалл, В. Парето, М. Фридман и др., которые развивали теорию невмешательства государства в социально-экономические процессы общества. Рассмотрим их положения.

Центральной проблемой для А. С. Пигу является доход [91, с. 18]. Соглашаясь с неоклассиками, он стоит на той точке зрения, что доход выводится как результат действия в течение определенного времени факторов производства – капитала, земли, предпринимательства и труда. Каждому из этих факторов «вменяется» определенная часть дохода [91, с. 27–28]. По мнению Пигу, любой доход подвержен действию убывающей предельной полезности. С ростом денежного дохода полезность дополнительных единиц для владельца падает, а границы его спроса, определяемые величиной желаний, расширяются, причем он готов платить за благо в соответствии с интенсив-

ностью желания, а не ограниченностью денег [91, с. 24]. Из этой посылки А. Пигу делает впервые вывод о том, что общее благосостояние можно увеличить путем перераспределения доходов: «любое значительное увеличение реальных доходов неимущих слоев за счет соответствующего снижения реальных доходов сравнительно богатых слоев... приводит к росту экономического благосостояния» [91, с. 161]. Данная позиция была подвергнута критике буржуазными экономистами, однако, по нашему мнению, она заслуживает внимания, так как является важным моментом в теории доходов и благосостояния общества.

Большой вклад в теорию доходов и их распределения внес Альфред Маршалл, который писал: «Национальный дивиденд представляет собой одновременно и совокупный чистый продукт всех факторов производства внутри страны, и единственный источник оплаты этих факторов; он подразделяется на доходы от труда, процент на капитал и, наконец, на избыток для производителя или рента от земли или других дифференциальных преимуществ для производства» [73, с. 239]. Он рассматривал доходы как порождение соответствующих факторов производства. В качестве основных доходов в большинстве случаев принимались заработная плата, предпринимательский доход, процент и рента. Заработная плата и предпринимательский доход в одинаковой мере расценивались Маршаллом как вознаграждение за труд, только заработная плата – за труд наемных работников, а предпринимательский доход – за труд предпринимателей. Причем понятие «труд» все в большей степени трактовалось им в субъективном смысле как отрицательные эмоции, связанные с трудом. рента понималась как дифференцированная рента или какой-либо другой доход. Процент приписывался к капиталу [73, с. 15–16]. А. Маршалл также отмечал, что в целом «накопление богатства обычно является результатом отсрочки удовольствия или результатом его ожидания» [73, с. 13].

Труды Маршалла сыграли большую роль в развитии теории доходов. Достоинством его концепции было рассмотрение вопросов совокупных доходов в сочетании производственного и потребительского аспектов.

В *теории экономического либерализма* политика доходов основывается на идее сочетания принципа «невидимой руки» и принципа

«социального выравнивания». В основе такого подхода лежит созданная неолибералами модель социального рыночного хозяйства. Согласно этой модели государство должно активно выполнять социальные функции, обеспечивая возможности получения доходов и повышения благосостояния народа, т. е. стремиться к справедливому распределению доходов, но главную роль должны играть рыночные механизмы [42, с. 47]. Ф. Хайек пишет, что «создание для всех людей гарантий стабильности их доходов возможно лишь при уничтожении свободы выбора жизненного поприща» [131, с. 97].

Дж. Кейнс и его последователи рассматривали макроэкономические проблемы формирования доходов. Суть идеи – в том, что рыночный механизм в сфере доходов несовершенен и вопросы занятости большинства и обеспечения благосостояния общества может решить только государство. Сторонник концепции регулируемой заработной платы Дж. М. Кейнс отстаивал точку зрения, согласно которой в целях повышения уровня занятости работников необходимо регулировать заработную плату путем сдерживания ее роста. Ученый ввел понятие «денежные иллюзии»: для людей важен номинальный, а не реальный доход. По мнению ученого, доход – основной фактор, определяющий потребление, т. е. потребление есть функция от дохода [43, с. 552]. Но при этом не весь доход тратится на потребление. Это зависит от объективных (внешних обстоятельств) и субъективных факторов. Субъективные факторы связаны с «психологическими особенностями человеческого характера», выражающимися в данном случае в том, что по мере роста дохода и увеличения богатства склонность к потреблению снижается, а склонность к сбережению растет [43, с. 557]. Именно Дж. Кейнс внес большой вклад в развитие действующей сейчас системы национальных счетов, полагая, что СНС – это система взаимосвязанных показателей (доход, потребление, сбережение) и ее данные должны представлять интерес для органов государственного управления при принятии решений по вопросам экономической политики и при разработке мер по регулированию рыночной экономики [148, с. 130].

Представители *институциональной теории* Г. Беккер, Д. Гелбрейт, Р. Коуз и др. в качестве рычагов развития общества рассматривали социальные, правовые, духовные и исторические факторы.

В частности, Г. Беккер отмечал, что в соответствии с уровнем дохода формируется определенное поведение индивидуума. Люди заключают или расторгают брак, руководствуясь ожиданиями изменения уровня своего благосостояния. При значительных доходах человек стремится увеличить свое свободное время, изменить семейный статус и т. п. [13, с. 142]. Беккер считал, что доход от собственности любого человека можно разделить на «исходный» и «собственный», получаемый благодаря накоплению капитала. «Исходный» доход от собственности приобретается путем наследования [13, с. 138]. «Собственный» доход от собственности зависит от объема вложений в физический капитал и рациональных взвешиваний связанных с этим выгод и издержек. Заработки и другие виды доходов также зависят от этих факторов [13, с. 141].

В соответствии с концепцией институционалистов человек выбирает те действия, которые в наибольшей степени соответствуют его представлениям о наилучшем из доступных результатов, но часть допустимых для него действий входит в противоречие с интересами других. Распределительные отношения неравномерны, а значит, необходим строгий контроль за этим процессом. Если государство контролируется одной из социальных групп, то создание правил, т. е. определенного порядка, сопровождается обеспечением дохода данной группы. Однако, согласно этой теории, происходит социальное перерождение капитализма вследствие перераспределения богатства общества в пользу низших и средних слоев. В результате, по мнению Дж. Гелбрейта, происходит «революция в доходах», нивелировка социальных групп, создается «общество изобилия» [30, с. 18].

На современном этапе развития общества на первый план вышли проблемы свободы человека, обеспечения его материальной независимости за счет реализации своих способностей. Решение этих проблем, т. е. сочетание экономической независимости в формировании доходов населения и государственных методов социальной поддержки граждан в случае утраты заработка, является актуальным в индустриально развитых странах.

В целом доход является показателем результатов экономической деятельности. В экономической теории понятием «доход» обозначается вновь созданная стоимость как превышение стоимости произведенного продукта над затратами на это производство, а также доля

каждой социальной группы или отдельного индивида в произведенном продукте [54, с. 4].

Альтернативные школы в экономической науке расходятся в трактовке основы доходов. В соответствии с *теорией стоимости* (А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс) единственным источником стоимости является живой труд в материальном производстве, создающий новую стоимость. Марксистская теория доходов основана на теории прибавочной стоимости. Последняя понимается как часть новой стоимости, созданная трудом наемных рабочих и безвозмездно присвоенная капиталистами.

Более признанным в экономической теории является объяснение источников и принципов формирования доходов на основе *теории факторов производства и их предельной производительности*. Теория предельной производительности делает акцент на функциональные связи между разными частями дохода. Труд, капитал и земля служат факторами формирования всех доходов, которые используются при исчислении национального дохода.

Несмотря на указанные различия, экономические школы едины в том, что каждый производственный фактор связан с определенным видом дохода.

Таким образом, проведенный теоретический анализ различных экономических школ показывает, что не существует единого, общепринятого взгляда на сущность и источники формирования доходов. Принципы и методы анализа, используемые в рамках неоклассической, марксистской, кейнсианской и институциональной теорий, позволяют разработать теоретические подходы к исследованию доходов населения и экономических факторов их формирования.

### **1.3. Содержание и структура доходов населения**

Существенным обстоятельством в развитии системы представлений об уровне доходов населения явился постепенный переход от анализа категории среднестатистического гражданина к категориям семьи и домашнего хозяйства как центральным и наиболее представительным объектам исследования. Этому процессу способствовала реализация в Российской Федерации методологии системы национальных сче-



тов ООН 1993 г., где население было впервые представлено в макро-экономических построениях в качестве полноправного субъекта.

Переход на СНС в нашей стране объективно необходим в связи с трансформированием командно-административной экономики в рыночную, неизбежным формированием единого евроазиатского экономического пространства на рыночных принципах, а также интенсивным развитием международного разделения труда [109, с. 7].

В основе показателей дохода, принятых в СНС, лежит концепция Дж. Хикса, в соответствии с которой доход понимается как максимальная сумма, которую можно израсходовать в течение некоторого периода, сохранив в конце этого периода капитал, который был вначале (т. е. не сделав себя беднее).

Содержание доходов населения наиболее полно раскрывается в воспроизводственной, стимулирующей, статусной, регулирующей, учетной, социальной функциях, а также функции формирования платежеспособного спроса (рис. 1).

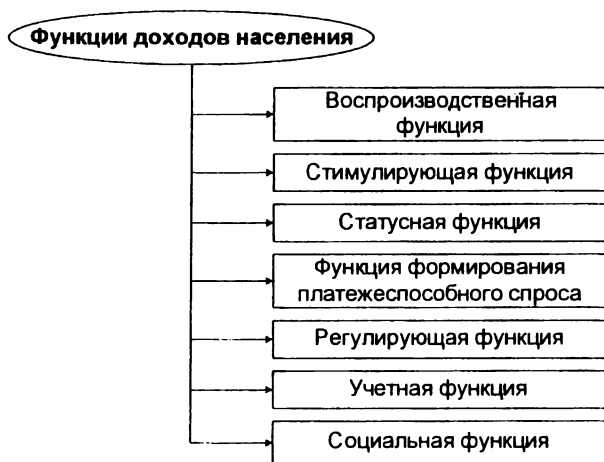


Рис. 1. Функции доходов населения

*Воспроизводственная функция* заключается в обеспечении возможности процесса воспроизводства населения. Любой вид дохода может стать источником обеспечения жизнедеятельности человека.

*Стимулирующая функция* направлена на улучшение способностей людей в процессе их деятельности. По нашему мнению, степень

реализации стимулирующей функции пропорциональна уровню значимости стимулирующей роли доходов индивида или домохозяйства. Стимулирующую функцию нельзя количественно измерить, она может только существовать или отсутствовать. А стимулирующая роль может повышаться или понижаться в зависимости от того, соответствуют ли количественные размеры доходов качественным изменениям навыков людей в любом виде деятельности, их результатам. Получение доходов, несомненно, связано с результатами работы субъектов экономических интересов (работников, собственников капиталов, земли и интеллектуального продукта) [42, с. 47].

*Статусная функция* связана с тем, что человек определяет свое положение в социальной структуре общества (свой статус), сравнивая свои доходы с доходами других членов общества. Данный анализ дает ему мотивацию для улучшения своего статуса. П. Самуэльсон считает, что «о человеке судят по доходу», так как на основе дохода индивида можно составить примерное представление о его вкусах и образовании, о возрасте и даже продолжительности жизни [112, с. 95].

*Функция формирования платежеспособного спроса* сводится к обеспечению взаимосвязи потребностей населения, обеспеченных денежными средствами, с объемами производства товаров и услуг. Уровень доходов и потребности населения формируют платежеспособный спрос [42, с. 47].

*Регулирующая функция* позволяет упорядочить взаимоотношения спроса и предложения на продукцию или услуги конечного потребления.

*Учетная функция* ориентирована на формирование банка данных о доходах. Она является составной частью управления экономическими процессами, влияющими на доходы населения, сущность которого состоит в фиксации их состояния и параметров, сборе и накоплении данных. Так, благодаря учетной функции отражаются сведения об увеличении или уменьшении дифференциации населения.

*Социальная функция* способствует реализации принципа социальной справедливости. Данная функция отражается в заботе общества и государства о гражданах, нуждающихся в содействии в связи с недостаточной обеспеченностью доходами.

Каждая функция доходов не только предполагает существование других функций, но и содержит в себе их элементы. Так, в воспроизводственной функции реализуются стимулирующая и статусная функции и, конечно, функция формирования платежеспособного спроса. Вместе с тем при общем единстве одна (или несколько) функция в определенной степени может быть противоположна другой или исключать другую, что снижает результат ее действия. Наиболее значительным противоречием функций является то, что часть их ведет к дифференциации доходов, а часть – наоборот, к их выравниванию. Чем сильнее выравнивание, тем слабее дифференциация, тем слабее стимулирующее воздействие доходов. По нашему мнению, это вполне нормальное явление, отражающее внутреннее единство и борьбу противоположностей, а отнюдь не свидетельство неточности выделенных функций.

Главным методическим руководством для определения доходов населения должна быть система национальных счетов, которая ориентирует исследователя на необходимость различать располагаемые доходы домохозяйств как ресурс для потребления и накопления (без снижения активов) и их фактическое конечное потребление. Что касается активов, то здесь СНС к условно исчисленным доходам домохозяйств исключительно относит доходы владельцев жилья, проживающих в собственном жилище, как понесенные затраты за аренду. Потребление предметов длительного пользования не входит в границы экономического производства и рассматривается в СНС только как процесс потребления, поскольку не приносит доход.

Система национальных счетов по версии 1968 г. дает самое общее деление доходов на факторные и нефакторные. *Факторными* доходами являются те, которые определяются факторами производства: доход от затрат труда, доход от собственности и капитала, доход от самозанятости (использование и труда, и капитала). Все остальные доходы относятся к *нефакторным*. В системе национальных счетов 1993 г. используется классификация, в соответствии с которой выделяются первичные доходы и текущие трансферты [126, с. 15].

*Первичные доходы* – поступления от хозяйствующих субъектов в порядке первичного распределения добавленной стоимости: оплата труда, прибыль, смешанный доход, доход от собственности, налоги на производство и импорт (последние идут органам государственного управления в первичном распределении).

*Текущие трансферты в денежной форме* – перераспределяемые платежи и поступления текущего характера в виде налогов на доходы и собственность, выплат из государственного бюджета на социальные нужды, страховых премий, возмещений и т. д. [54, с. 6].

Первичные доходы и трансферты в денежной форме образуют *располагаемый доход*.

*Социальные трансферты в натуральной форме* – нерыночные услуги в области здравоохранения, образования, культуры, поступающие домашним хозяйствам от органов государственного управления и некоммерческих организаций.

Располагаемый доход и социальные трансферты в натуральной форме образуют *скорректированный располагаемый доход*.

Доходы членов общества являются важнейшим показателем их благосостояния, так как определяют доступ индивидов к материальным, духовным, социальным благам. Изменение денежных доходов зависит от изменения цен на блага.

По этой причине различают номинальный и реальный доход.

*Номинальный доход* – количество денег, полученное индивидом за определенный период.

*Реальный доход* – блага, которые можно приобрести на располагаемый доход в течение определенного периода. Реальный доход – это не денежное, а вещественное, предметное содержание дохода индивида. На основе реального дохода оценивается благосостояние людей, так как изменение номинального дохода не обязательно означает соответствующее изменение потребительских возможностей индивидов. Реальный доход нельзя выразить количественно [54, с. 7].

Одним из основных показателей материальной обеспеченности населения является валовой (совокупный) доход. Это стоимостной показатель, включающий денежные доходы, стоимость натуральных поступлений из личного подсобного хозяйства (ЛПХ) и стоимость льгот и дотаций, получаемых за счет средств федерального, регионального (республиканского, краевого, областного) и местного (муниципального) бюджетов и социальных фондов предприятий. Структура совокупных доходов населения представлена на рис. 2 [94, с. 17].

В современных условиях повысилась внимание и требования к оценке доходов населения. Весьма важным направлением представляется использование показателей доходов населения для проведения на

объективной расчетной основе сопоставлений: *во временном разрезе* – для оценки влияния проводимых социально-экономических преобразований на жизнь населения; *по отдельным доходно-имущественным группам населения* – для определения степени экономической дифференциации общества, *по различным регионам страны* – для оценки и учета расхождений в уровне и условиях жизни населения в них.

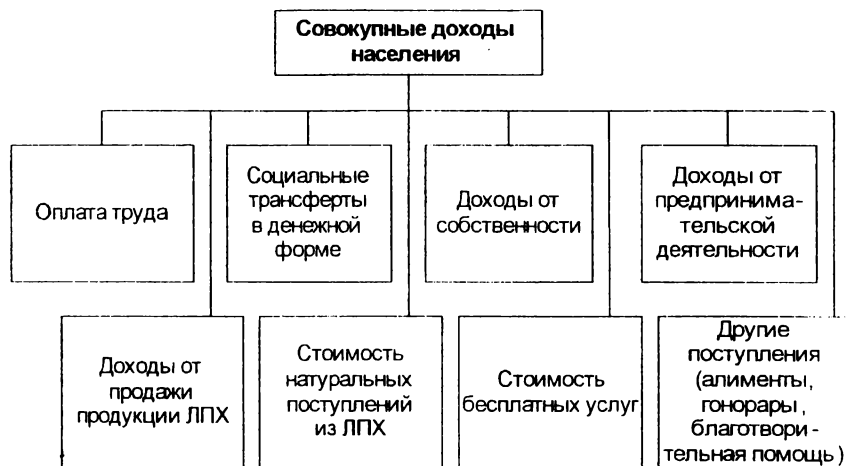


Рис. 2. Структура совокупных доходов населения

Чтобы обоснованно судить о доходах населения, необходимо не только измерить их величину по периодам времени, но и исследовать их структуру.

Для исследования структуры доходов населения используется их классификация в зависимости от различных признаков. Ю. М. Остапенко предлагает разделить доходы населения на три группы: по экономической природе, экономическому содержанию и по степени использования (рис. 3: прил. 1) [89, с. 149].

А. А. Федченко и Ю. Г. Одегов в своей работе «Оплата труда и доходы работников» приводят более детальную классификацию доходов населения по шести признакам [142, с. 84].

В соответствии с выбранной целью исследования доходы можно классифицировать по форме выражения и в зависимости:

- от влияния налогообложения
- влияния цен.

- наличия средств, взятых в долг;
- способа получения;
- от соответствия законодательно-правовым нормам (рис. 4).

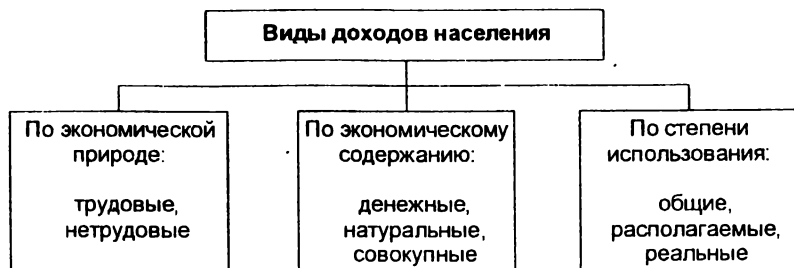


Рис. 3. Структура доходов населения

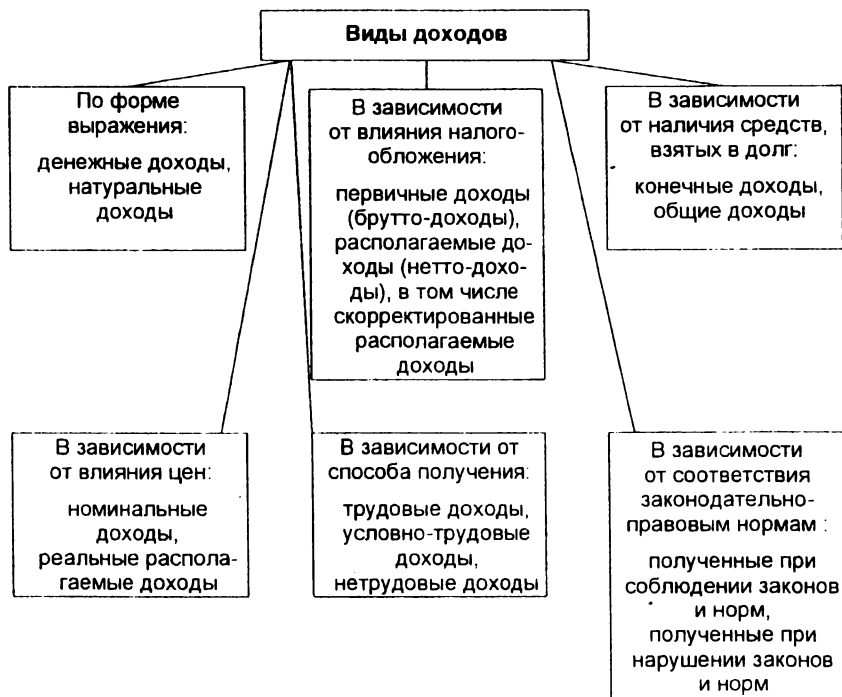


Рис. 4. Классификация доходов населения

Для глубокого изучения доходов населения нами предлагается следующая классификация (рис. 5):

1. *По форме получения.* Доходы могут быть денежными либо натуральными. Денежные доходы населения складываются из поступлений денег в форме оплаты труда, социальных трансфертов, доходов от собственности, предпринимательской деятельности, продажи продукции личного подсобного хозяйства и других поступлений – алиментов, гонораров, благотворительной помощи. Натуральные доходы – это не только доходы от личного подсобного и домашнего хозяйства, социальная помощь в натуральной форме (продукты, одежда, дрова и т. д.), но и случаи выдачи заработной платы работникам в форме продукции, полученной ими в обмен по бартеру в условиях кризиса неплатежей. Кроме того, натуральной формой доходов могут быть ценные подарки работнику предприятия либо товары и услуги, входящие в компенсационный пакет фирмы (карточки на проезд в транспорте, абонементы в бассейн и т. п.).

2. *По характеру получения.* Здесь необходимо различать трудовые и нетрудовые доходы. До недавнего времени в условиях командно-директивных методов управления экономикой к трудовым доходам было принято относить доходы, полученные в результате трудовой деятельности на государственных и кооперативных предприятиях и в организациях. Все виды доходов, полученные вне официальных государственных каналов, характеризовались как нетрудовые. Сегодня в проблеме разделения совокупного дохода на трудовой и нетрудовой, особенно в условиях многообразия форм собственности и форм хозяйствования, появляются весьма существенные новые моменты. Прежде всего речь идет о таких видах доходов, как доходы от предпринимательской деятельности и доходы от собственности. Поступления в семейный бюджет от занятий индивидуальной трудовой деятельностью по производству продукции и оказанию услуг населению, безусловно, имеют трудовую основу, а следовательно, относятся к трудовым доходам. То же самое касается доходов, полученных от реализации товарной продукции, произведенной в личном подсобном хозяйстве.

Индивидуальная трудовая деятельность, являющаяся как основным, так и подсобным занятием граждан, – звено общественного разделения труда: этот труд – основная часть совокупного общественного труда

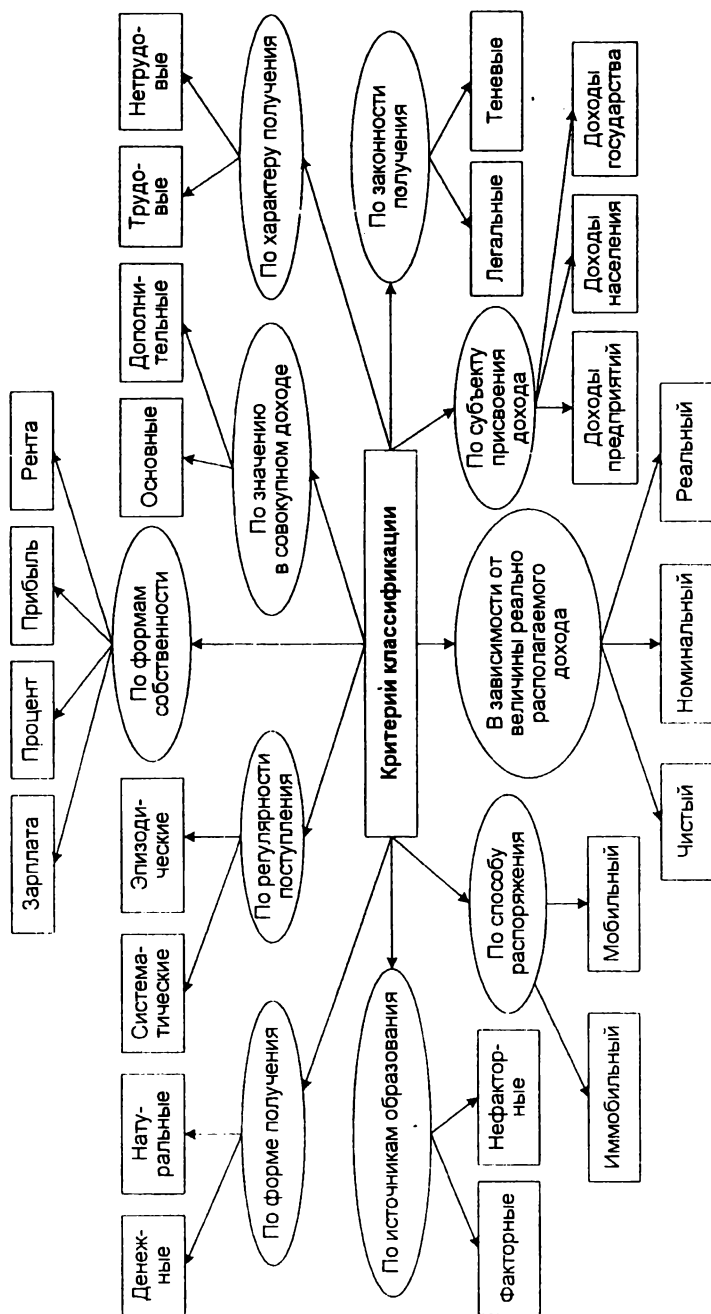


Рис. 5. Классификация доходов по различным критериям



Трудовой доход связан с трудовой деятельностью, а инвестиционный доход может быть связан или не связан с трудовой деятельностью. Наиболее органичная связь между трудовой и инвестиционной деятельностью характерна для предпринимателя, вкладывающего собственные средства в создание предприятия и в то же время непосредственно осуществляющего организаторские, управленческие и другие функции для его развития и эффективной работы.

К нетрудовым в подлинном смысле относятся лишь доходы от собственности, индивидуальной трудовой и предпринимательской деятельности, для которых характерны отклонения (а также уклонение) от принятых в обществе правовых норм, норм морали и гражданского поведения.

3 *По формам собственности* (зарботная плата, рента, процент и прибыль).

4 *По значению в совокупном доходе.* Можно выделить доходы основные и дополнительные. Дополнительный доход – доход, получаемый помимо основного источника средств (работа по совместительству, получение наследства, доходы по ценным бумагам и т. д.). К дополнительным источникам получения дохода прибегают из-за недостаточности основного дохода – в последние годы более 50% россиян вынуждены подрабатывать для получения дополнительного дохода. Еще одной причиной поиска дополнительных доходов является стремление к диверсификации источников доходов, позволяющей уменьшить риск существенного снижения уровня жизни при сокращении основного дохода.

5 *В зависимости от величины реально располагаемого дохода* (чистый, номинальный и реальный доходы). Чистый доход – это сумма доходов за вычетом налогов. Номинальный доход представляет собой сумму доходов, исчисленную в текущих ценах. Для определения реального дохода используется индекс-дефлятор, отражающий изменение потребительских цен в определенном периоде. Для этого номинальный доход делится на индекс потребительских цен.

6 *По субъекту присвоения дохода* (доходы предприятий, доходы населения и доходы государства).

7 *По регулярности поступления* (систематические и эпизодические).

8. *По способу распоряжения* (мобильные и иммобильные). Мобильные (денежные) доходы – это ресурсы, которыми человек или домохозяйство распоряжается без каких-либо ограничений. Иммобильные (неденежные) поступления, получаемые населением от государственных предприятий, учреждений по обслуживанию населения, имеют целевое назначение. Данными доходами население не может распоряжаться по своему усмотрению.

Иммобильные доходы можно разделить на два вида: видимые и невидимые. Видимые доходы представляют собой целевые поступления, которые могут быть измерены для каждого домохозяйства, так как определяются индивидуально для каждого получателя. Невидимые – это затраты государственных учреждений и некоммерческих организаций на содержание бесплатных учреждений социальной сферы.

9. *По источникам образования* (факторные и нефакторные).

10. *По законности получения* следует различать легальные и теневые доходы. В отличие от легальных доходов, имеющих юридически оправданную форму, теневые доходы своим источником имеют неучтенные и противоправные виды деятельности. Теневые доходы можно разделить на две большие группы. Первая – нелегальные доходы криминального происхождения, связанные с торговлей наркотиками, рэккетом, контрабандой, коррупцией и т. п. Вторая – доходы, имеющие экономическую природу: неучтенные налоговыми службами, но некриминальные по характеру виды деятельности (торговля без лицензии, подпольные мастерские и т. д.).

Существуют и другие классификации доходов населения:

- *По источникам получения* можно выделить доходы, получаемые из фонда потребления предприятий (заработная плата, премии, социальные выплаты на предприятиях), из государственных внебюджетных фондов (пенсии, пособия, стипендии, льготы) и, наконец, от собственности граждан (дивиденды, проценты, арендная плата, доходы от ЛПХ).

- *В зависимости от влияния налогообложения* доходы делятся на общие и располагаемые. Располагаемые доходы – это доходы после уплаты налогов и обязательных платежей, фактически остающиеся в распоряжении населения, которые можно потратить на конечное потребление.

- *По источнику распределения* доходы дифференцируются на первичные и вторичные. Первичные доходы – это доходы, возникаю-

шие в сфере производства и трудовой деятельности, являющиеся первичным источником доходов в сфере обращения. Вторичные доходы появляются в результате включения механизмов перераспределения первичных доходов; в России они называются «социальные трансферты (пенсии, пособия, стипендии)».

- По направлениям использования принято деление на доход, идущий на потребление различных благ и услуг, и доход, идущий на накопление.

- По вероятности получения существуют перманентный и временный доходы. Перманентный (постоянный) доход М. Фридман определяет как доход, который потребитель надеется получать в течение довольно продолжительного времени. Его значение зависит от горизонта потребления индивидуума, величины накопленного капитала, а также от места жительства, возраста, профессии, образования, расы и национальности. Горизонт потребления – это минимальный временной интервал, в течение которого доход остается на неизменном уровне [42, с. 53].

Одна из проблем понимания сущности и содержания доходов заключается в том, что данное понятие чрезвычайно распространено, широко используется и в то же время крайне многозначно, т. е. употребляется в различных значениях. Конечно, разнообразие научных подходов к изучению доходов населения обусловлено сложностью теоретического осмысления основных форм доходов в условиях современной России. Классификация доходов по различным признакам позволяет исследовать их более глубоко и всесторонне.

#### **1.4. Факторы формирования доходов населения и их классификация**

К главным параметрам, определяющим сущностную характеристику доходов населения, помимо содержания и функций относятся источники доходов.

*Факторными источниками* доходов считают экономические ресурсы. Под экономическими ресурсами понимают совокупность тех природных, социальных и духовных сил, которые могут быть использованы в процессе создания товаров, услуг и иных ценностей, а «факторы производства» – экономическая категория, обозначающая уже

реально вовлеченные в процесс производства ресурсы. Факторы производства – это производящие ресурсы. В результате взаимодействия факторов производства создается новая стоимость, которая является источником формирования доходов населения (рис. 6) [42, с. 53].

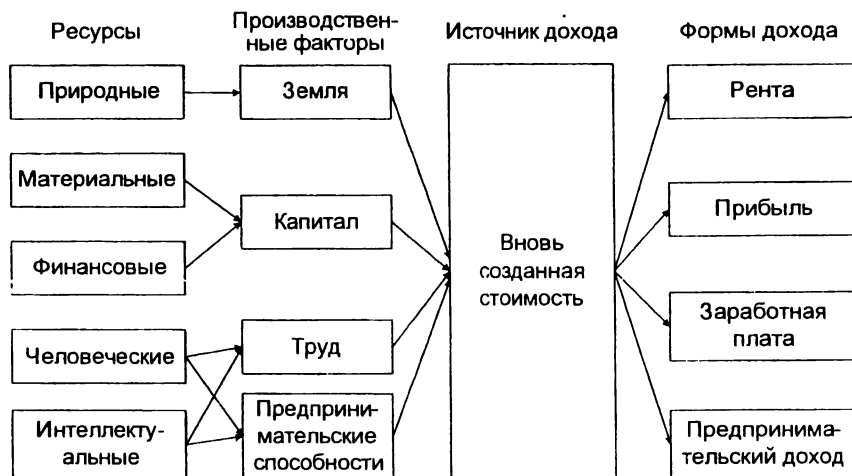


Рис. 6. Схема формирования доходов в соответствии с теорией факторов

Основными видами экономических ресурсов являются труд, земля, капитал и предпринимательские способности. К *земле* как ресурсу относятся естественные ресурсы, которые могут использоваться в производстве, – земли сельскохозяйственного назначения, лесные угодья, месторождения полезных ископаемых, водные ресурсы. Под *капиталом* (инвестиционными ресурсами) понимают средства производства (здания, машины, оборудование), т. е. реальный (физический) капитал.

*Труд* в качестве ресурса представляет собой целесообразную деятельность людей, использование совокупности физических и умственных способностей в производстве.

В отдельную группу производственных факторов выделяются *предпринимательские способности*. Они рассматриваются как особая разновидность трудовых ресурсов. Под ними понимают способности отдельных лиц и групп лиц организовывать соединение экономических ресурсов в единый процесс производства, принимать решения,

обеспечивающие эффективное функционирование предприятий и прибыль. Это деятельность физического лица от своего имени и под свою имущественную ответственность или от имени и под ответственность юридического лица, наделившего его полномочиями.

Факторы производства в рамках одного производственного процесса в определенной мере являются взаимозаменяемыми. Способность факторов к взаимозамещению используется для выбора более выгодных способов организации производства. Чем выше такого рода мобильность факторов, тем лучше для предприятия. Общим свойством всех факторов является их ограниченность по отношению к потребностям, что предопределяет проблемы спроса и предложения и эффективности их использования.

Первичные экономические ресурсы предоставляются в пользование домашними хозяйствами не бесплатно, а в обмен на доходы по ценам, устанавливаемым на основе спроса и предложения. При этом платежи предприятий за ресурсы являются одновременно потоками доходов домохозяйств, поставляющих ресурсы.

К. Р. Макконнелл и С. Л. Брю, американские экономисты, в своей фундаментальной работе «Экономикс» рассматривают два взаимосвязанных способа формирования доходов населения на основе теории факторов производства: функциональное и личное распределение [67, с. 140]. Функциональное формирование доходов определяется способом, которым денежный доход общества делится на заработную плату, ренту, процент и прибыль. Здесь совокупный доход распределяется между теми, кто обеспечивает экономику различными видами ресурсов (факторов производства), и теми, кто является получателем дохода: заработная плата – за труд, рента и процент – за ресурсы, находящиеся в чьей-либо собственности, прибыль – владельцам капитала. Личное распределение доходов связано со способом, которым совокупный доход общества распределяется среди отдельных домохозяйств.

В работах отечественных экономистов (Л. И. Абалкина, Н. А. Волгина, Б. М. Генкина, Ю. П. Кокина, В. А. Медведева, Ю. Г. Одегова, Ю. Г. Савченко, А. Е. Суринова, А. А. Федченко и др.) рассматривается теория факторов производства в качестве основы формирования доходов населения на стадии распределения вновь созданной в производстве стоимости и на стадии перераспределения доходов.

Как уже отмечалось, вознаграждение за труд (рабочую силу), – это заработная плата. Доходы, связанные с предоставлением в пользование материальных ресурсов (земли и капитала), в общем виде представляют собой доходы от собственности. Предпринимательский доход – это прибыль, приравненные к ней доходы или смешанный доход. Таким образом, каждому ресурсу (фактору производства) соответствует определенная категория доходов: заработная плата выплачивается за выполненную работу, рента и процентный доход выплачиваются собственникам используемых земли, природных ресурсов, физического и денежного капитала, предпринимательский доход поступает в распоряжение владельцев предприятий [94, с. 90].

Исходя из проведенного анализа различных подходов к вопросу формирования доходов населения, можно сделать вывод, что этот процесс проходит в два этапа. На первой стадии в результате взаимодействия факторов производства создается новая стоимость, на второй – происходит распределение вновь созданной стоимости, основанной на отношениях собственности, т. е. на владении факторами производства. Перераспределение доходов, осуществляемое через государственный бюджет, завершает процесс окончательного формирования доходов населения [42, с. 90].

Несомненным является то, что особую роль в структуре доходов работника играет заработная плата. Она и в настоящее время, и в ближайшие годы остается для подавляющего числа работников основным источником дохода, а значит, заработная плата и в перспективе будет наиболее мощным стимулом повышения результативности труда и производства в целом.

Оплата труда как статья доходов включает начисленные предприятием, учреждением, организацией суммы заработных выплат в денежной и натуральной форме за отработанное и неотработанное время, стимулирующие доплаты и надбавки, компенсационные выплаты, связанные с режимом работы и условиями труда, премии и единовременные поощрительные выплаты, а также выплаты на питание, жилье, топливо, носящие регулярный характер.

Кроме того, помимо оплаты труда доходы рабочих и служащих включают выплаты социального характера и прочие выплаты.

Заработная плата является ведущим мотивом, побуждающим работников к труду. Она составляет в развитых странах более полови-

ны, а в США – до трех четвертей в общем объеме их доходов; в России – около двух третей. За труд работник получает вознаграждение, обеспечивающее его первичные потребности в пище, одежде, жилье и т. п.) и, кроме того, удовлетворяющее так называемые вторичные потребности (в успехе, престиже и т. п.) [94, с. 58].

Определяющими факторами формирования доходов выступают личные характеристики и трудовые достижения работников, результаты деятельности предприятий, организаций, учреждений, где занят работник, и уровень развития экономики в целом.

Помимо заработной платы доходы населения включают следующие виды доходов.

*Доходы от собственности* – это суммы, выплачиваемые предприятиями за использование экономических ресурсов, т. е. доходы от предоставления фирмам капитала, земли и других природных ресурсов, а также денежных средств.

*Доходы от собственности на капитал* – это дивиденды по акциям. Их можно рассматривать в качестве процентного дохода на реальный капитал, приобретенный предприятием на деньги, предоставленные лицом, купившим акции. В то же время владелец акций может рассматриваться в качестве владельца соответствующей доли уставного капитала предприятия, и тогда дивиденд может трактоваться как часть дохода от предоставления этой доли в пользование предприятия. Видно, оба мнения правомерны: в обоих случаях сочетаются элементы двух подходов и доход с равным основанием может быть отнесен к любой из этих категорий. Цена приобретаемого предприятием физического капитала определяется исходя из условий его производства, спроса и предложения на средства производства, рентабельности проектируемого производства и рыночной нормы процента.

Часть доходов домашние хозяйства получают за счет предоставления займы денежного капитала в виде *процентов по займам*. Деньги не относятся к экономическим ресурсам, однако их заимствование позволяет приобретать или арендовать ресурсы, используемые в производстве. Привлекая денежный капитал, предприниматели получают, таким образом, возможность пользования реальными факторами производства и получения связанных с этим доходов.

Процент – это та цена, которую приходится платить за привлечение денег. Соответственно под процентом понимается сумма, кото-

рую должник уплачивает кредитору за определенный период времени без полного или частичного погашения основной суммы долга в форме процента или заранее определенной суммы. Процент является, таким образом, доходом от собственности на денежные средства, который получают владельцы депозитов, облигаций, ценных бумаг (кроме акций), заемных средств и некоторых других аналогичных активов.

*Доходы от собственности на землю и недра* – это доходы, получаемые владельцем за передачу их в пользование другим институциональным единицам – предприятиям. Владельцы земли и недр предоставляют их на основе контрактов или арендных договоров, по которым пользователи обязываются выплачивать доход в виде ренты (платежи за недра нередко определяются как роялти).

Как доход домашних хозяйств от собственности рассматривается также *расчетный доход владельцев страховых полисов*, добавляемый по истечении срока к стоимости полиса. Резервы на случай страхового риска и резервы дивидендного страхования управляются страховыми компаниями, но их собственниками являются домашние хозяйства. Они могут инвестироваться в ценные бумаги и другие активы, по которым поступают доходы. Такие доходы являются доходами домашних хозяйств, владеющих, например, полисом страхования имущества, реинвестируемыми в чистый собственный капитал домашних хозяйств в резервах страхования. Аналогично рассматриваются *доходы от резервов пенсионных фондов*, принадлежащие домашним хозяйствам и не входящие в собственный капитал фондов.

Под *предпринимательским доходом* понимаются прибыль, приравненные к ней доходы или смешанные доходы, определяемые за вычетом уплаченных предприятиями процентов и ренты и с добавлением полученных предприятием доходов от собственности.

Прибыль корпораций используется по трем основным направлениям: уплата налогов на прибыль, выплата дивидендов и нераспределенная прибыль, направляемая на инвестирование. Выплаты по акциям получают домашние хозяйства, являющиеся собственниками акций и, соответственно, собственниками предприятий.

В отношении так называемых некорпоративных предприятий, в частности предприятий, принадлежащих домашним хозяйствам, затруднительно провести разграничение между активами и обязательствами предприятий и активами и обязательствами их владельцев.



Соответственно трудно классифицируются отдельные виды доходов. Так, если рассматривается семейное торговое предприятие, владельцы которого одновременно являются его работниками, возникает вопрос: рассматривать ли доход владельцев как заработную плату или как предпринимательский доход (прибыль)? В таких предприятиях члены домашнего хозяйства осуществляют неоплачиваемые работы, а владелец и предприниматель совмещаются в одном лице, в связи с чем доход от трудовой деятельности неотделим от дохода владельца или предпринимателя. Получаемые ими доходы рассматриваются как *смешанные доходы*.

Под смешанными доходами понимаются доходы некорпорированных предприятий, которыми владеют домашние хозяйства индивидуально или в партнерстве с другими и в которых владельцы и другие члены их домашних хозяйств могут работать, не получая при этом заработной платы. Доходы владельцев некорпоративных предприятий, в том числе мелких фермеров, занимающихся частной практикой врачей, адвокатов и т. п., включают элементы заработной платы, прибыли, ренты и процентного дохода. Многие домохозяйства, кроме того, имеют в собственности акции предприятий, облигации предприятий и государства или вклады в банках и получают доход в виде процентов и дивидендов.

Предпринимательская деятельность сводит воедино все факторы производства для организации процесса производства либо оказания услуг. Предприниматель комбинирует и координирует все производственные факторы для получения максимальной прибыли и удовлетворения разнообразных потребностей рынка. Предпринимательская деятельность всегда связана с определенной степенью риска, что также является неотъемлемой характеристикой получаемого предпринимателем дохода. Этот доход не является заданной величиной, а зависит от успешности предпринимательской деятельности.

Таким образом, распределение доходов между факторами производства имеет характер функционального распределения, а образуемые при этом доходы (рента, прибыль, заработная плата, предпринимательский доход) называются первичными (факториальными).

В результате перераспределения этих доходов формируются вторичные доходы, и при этом появляется новый вид доходов – социальные трансферты.

Социальные трансферты – это денежные или натуральные (в виде услуг или товаров) выплаты, осуществляемые обществом без получения какого-либо эквивалента взамен. Цель выплаты социальных трансфертов – социальная защита и повышение качества жизни населения, а также развитие человеческого потенциала страны. Типичными примерами социальных трансфертов являются пенсии, пособия, стипендии, другие выплаты и услуги из средств социальных фондов или иных источников. Источниками средств для выплаты социальных трансфертов являются федеральный и местный бюджеты, внебюджетные фонды социального страхования, средства общественных организаций.

В советский период доходы населения полностью определялись заработной платой, пенсиями и пособиями, выплачиваемыми государственными организациями и ведомствами. С переходом к рынку число различных видов доходов населения значительно увеличилось, а размеры доходов в большей степени стали определяться трудовой и экономической активностью, инициативой людей, т. е., в конечном счете, их адаптацией к новым экономическим условиям.

Процесс формирования и использования доходов населения на каждом этапе общественного развития имеет свои особенности. Современные условия кардинально трансформировали параметры персональных доходов в России.

*Во-первых*, к традиционным доходам добавились новые: доходы от предпринимательской деятельности, доходы от собственности и др.

*Во-вторых*, модифицировалась количественная и качественная оценка доходов, появились такие характеристики, как располагаемые и реально располагаемые доходы, коэффициент концентрации и дифференциации доходов, дефицит дохода, покупательная способность доходов населения и т. д.

*В-третьих*, введена удельная оценка доходов населения, связанная с расчетом на душу населения, удельным весом заработной платы в душевых доходах, долей социальных трансфертов в душевом денежном доходе и др.

*В-четвертых*, прибавились новые формы использования доходов: обязательные платежи и взносы, расходы на покупку иностранной валюты, ценных бумаг, жилья (недвижимости), вклады в банки и др.

Различия в доходах выступают естественным индикатором степени развитости экономики и сформированности определенной социальной основы населения.

Доходы населения изменяются под воздействием социально-политических, социально-демографических, социально-профессиональных, социально-статусных, социально-экономических, социально-географических факторов. Все факторы связаны с социальной ориентацией: политический режим определяет направленность социальных программ, политики доходов и заработной платы в рамках экономической политики; пол, возраст, способности отдельного человека, его выносливость, брачные отношения, количество детей, как и принадлежность человека к определенной профессии, специальности, наличие того или иного уровня образования, квалификации и опыта (стажа) работы влияют на величину совокупного дохода домашнего хозяйства. Немаловажное значение при формировании доходов имеют природно-климатические особенности места жительства и работы, плотность и характер расселения, национальные особенности региона, менталитет проживающего в нем населения.

В современной экономической литературе существуют разные классификации факторов, влияющих на формирование доходов.

Так, Д. В. Кадыров предлагает все факторы, формирующие доходы населения, подразделить на три уровня [42, с. 71]:

- к *первому уровню* относятся факторы, зависящие от самого человека, его жизненной позиции, его человеческого капитала и трудового потенциала (образование, квалификация, опыт, вид занятости, должностной статус, затраты и результаты труда, наличие профессионального и должностного, или карьерного, роста, наличие капитала в любых его проявлениях – образовательного, профессионального, финансового и пр.);

- ко *второму уровню* (микроуровню) относятся факторы, связанные с местом работы, где человек занят трудовой деятельностью: с той отраслью, в состав которой входит его предприятие (учреждение, организация, фирма); формой собственности предприятия, его организационно-правовой формой; положением на товарном, финансовом рынках и на рынке труда; технической оснащенностью предприятия, местом его расположения; с развитостью социально-трудовых отношений в коллективе;

- к *третьему уровню* (макроуровню) относятся факторы, связанные с экономикой страны в целом и региональной экономикой; эконо-

мическим потенциалом, эффективностью общественного производства, величиной валового национального продукта и национального дохода, ценовой политикой и системой налогообложения, развитостью институтов социального партнерства при регулировании трудовых отношений. Эта группа факторов формирует систему социальных трансфертов.

Рассмотренные факторы свидетельствуют о зависимости доходов от отношения работника к труду и от его заслуг, от индивидуальных и коллективных результатов труда и эффективности экономики и целом, а также о том, что имеет место дифференциация, расслоение населения по уровню доходов, в том числе трудовых.

В широком понимании слова распределение по собственности отражает все те формы доходов, в которых реализуется собственность на факторы производства. Именно отношения собственности, обуславливая превращение факторов производства в средства получения доходов, выступают системообразующими условиями формирования доходов населения и соответствующего уровня благосостояния людей [42, с. 107].

По нашему мнению, целесообразно рассмотреть такую классификацию, которая обосновывает и общие, и частные экономические факторы, влияющие на размеры доходов населения. Поэтому, на наш взгляд, при классификации экономических факторов, влияющих на доходы населения, можно выделить следующие группы:

1. Макроэкономические, непосредственно влияющие на финансовые возможности государства в плане регулирования доходов населения. К ним можно отнести темпы инфляции, показатели валового внутреннего продукта на душу населения, определяемые макроэкономической политикой государства размеры минимальной заработной платы, пенсий, стипендий, а также общие бюджетные расходы на развитие социального сектора и социальную защиту населения.

2. Микроэкономические факторы, связанные с различиями в качественных характеристиках людей, их деятельностью, способностями, уровнем образования и квалификации, степенью готовности к риску, владением собственностью, с положением на рынках и т. д.

Доля каждого экономического фактора, по нашему мнению, неодинакова. Вместе с тем имеющийся аналитический инструментарий и существующая статистика не приспособлены к сопоставимому прослеживанию новых явлений и тенденций в социально-экономической области. Сегодня не существует единой методики для количественно-

го измерения конкретной доли каждого фактора, поэтому, степень влияния каждого экономического фактора на количественную характеристику доходов выявить достаточно сложно.

Мы предлагаем классификацию экономических факторов, влияющих на доходы населения (рис. 7).

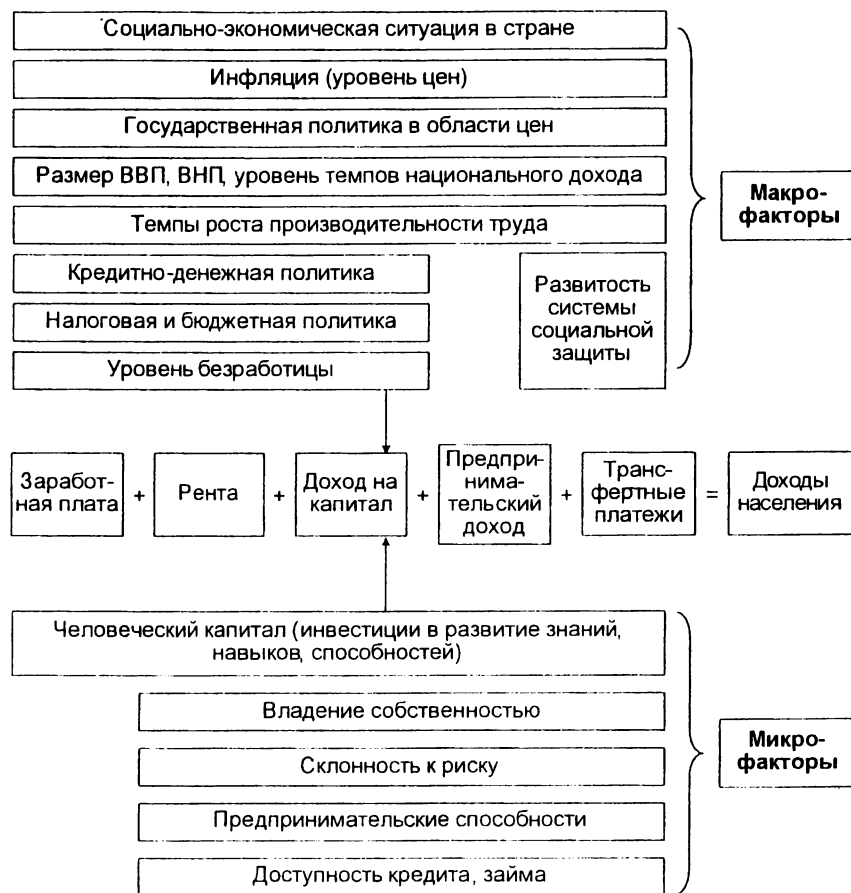


Рис. 7. Классификация экономических факторов, влияющих на доходы населения

В условиях современной экономики России при всей важности макрофакторов, влияющих на формирование доходов населения, на

первый план выдвигаются микрофакторы, зависящие от населения, от его возможностей и желания повысить свои доходы. В экономической литературе по труду появилось понятие «человеческий капитал». Его рассматривают в качестве основного фактора, определяющего доходы населения.

Человеческий капитал, как считает Б. М. Гёнкин, известный специалист в области экономики и социологии труда, – это совокупность качеств, которые определяют производительность и могут стать источниками дохода для человека, семьи, предприятия и общества [25. с. 96].

К этим качествам можно отнести здоровье, природные способности, образование, профессионализм, мобильность.

Характерно, что человеческий капитал как фактор формирования доходов населения воплощает в себе не только индивидуальные особенности институциональных единиц, но и их способности осуществлять предпринимательскую деятельность, владеть собственностью и использовать ее, анализировать рынки труда и факторов производства, оценивать риски и принимать грамотные решения с учетом условий деятельности и тем самым формировать доходы как в виде заработной платы, так и в виде доходов от собственности и предпринимательской деятельности.

Включение этого фактора в предлагаемую классификацию экономических факторов, влияющих на формирование доходов населения, свидетельствует о ее соответствии действующим экономическим условиям. Влияние изменения человеческого потенциала на доходы населения можно выявить через сопоставление динамики производительности труда и доходов на душу населения.

Предлагаемая классификация экономических факторов, влияющих на формирование доходов населения, может стать основой разработки методики оценки влияния этих факторов и анализа изменения доходов.

Следовательно, источником доходов населения является новая стоимость, созданная в результате взаимодействия факторов производства, а экономической основой формирования доходов в условиях рынка становится собственность на средства производства рабочую силу, на результаты производства.

Представленная классификация не позволяет установить влияние каждого фактора на количественную величину доходов, но сила

воздействия данных факторов на формирование доходов проявляется в рамках действующих формальных и неформальных норм и правил, поэтому игнорировать это воздействие нельзя.

Таким образом, анализ формирования доходов населения с теоретических позиций осуществляется исходя из сущности доходов населения как экономической категории и включает выбор теории, которая определяет содержание и структуру доходов, а также позволяет выявить экономические факторы формирования доходов населения и выполнить их классификацию.

Рассмотренные теоретические положения обуславливают действующую практику формирования доходов населения России.

## **Глава 2. ОЦЕНКА МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ И ТЕНДЕНЦИЙ ЕГО РАЗВИТИЯ**

### **2.1. Сущность современного механизма формирования доходов населения**

Экономические преобразования и связанные с этим социальные процессы непосредственным образом отразились на уровне жизни каждой российской семьи и каждого россиянина. Это проявилось, прежде всего, в радикальном преобразовании всего механизма формирования доходов населения, их структуры и стратификации. В связи с этим появились новые виды доходов от владения собственностью или финансовыми активами, в том числе ценными бумагами [141, с. 57]. Значительно возросла роль предпринимательской деятельности, личного подсобного хозяйства в доходах населения.

При этом переход к рыночным отношениям меняет традиционный взгляд на приоритетную роль государства в создании прочной основы для стабильного роста уровня жизни населения. По сравнению с дореформенным периодом коренным образом меняется политика доходов государства, представляющая собой систему регулирования распределения вновь созданного продукта, национального дохода на цели личного потребления населения. Если ранее происходил практически прямой тотальный контроль государства над доходами населения, то сегодня наблюдается либерализация движения большей части доходов [144, с. 57].

Значение доходов сектора домашних хозяйств в отечественной экономической системе постоянно возрастает. Так, в общей величине национального дохода страны доля доходов населения претерпела существенные изменения за последние годы. В течение 1998–2006 гг. доля первичных доходов, распределенных в пользу домохозяйств, стабильно росла. В результате структура валового национального дохода стала больше напоминать модель, присущую развитым странам с рыночной экономикой, когда примерно две трети первичных дохо-



дов приходится на долю домашних хозяйств и только одна треть – на долю других секторов.

Плановая распределительная модель факторных доходов в России основывалась на принципе «каждому по труду». В рыночной экономике формирование доходов осуществляется в соответствии с теорией факторов производства. Поэтому наличие источников формирования доходов и возможностей воздействия на них требует разработки факторной модели формирования доходов в России [28, с. 62].

Признаком трансформации механизма формирования и распределения доходов является существенное изменение структуры доходов россиян. Так, удельный вес оплаты труда за последние 12 лет заметно снизился: с 73,6% в 1992 г. до 63,2% в 2004 г. Несмотря на это оплата труда остается главным источником доходов населения России. Необходимо отметить, что показатель оплаты труда наемных работников, применяемый при расчете показателей доходов, включает также исчисленную на основе косвенных данных скрытую оплату труда, укрываемую от налогообложения [141, с. 58]. Такой подход может существенно исказить общую картину доходов населения.

В настоящее время почти четверть доходов населения имеет «теневой» характер [61, с. 76]. Это означает, что они скрыты от налогообложения, на них не начисляются взносы во внебюджетные фонды. Люди, занятые в «теневом» секторе, часто имеют статус безработных, состоят на учете в службе занятости, получая пособия по безработице и увеличивая тем самым нагрузку на бюджет.

В механизм формирования доходов населения включаются государственные социальные гарантии, социальное страхование и социальная помощь.

Особенностью социального страхования служит его финансирование из целевых внебюджетных фондов, формируемых из страховых взносов работодателей и работников, социального налога при поддержке государства. Обязательное социальное страхование является особой разновидностью государственных социальных гарантий, обеспечиваемых через целевые внебюджетные фонды. Добровольное социальное страхование обеспечивает дополнительную страховую защиту россиян от социальных рисков на основе коллективной солидарности работников и работодателей [94, с. 230–231].

Таким образом, государство проводит широкомасштабное перераспределение и регулирование доходов за счет бюджета и внебюджетных фондов (пенсионного, обязательного медицинского и социального страхования), используя системы социальных гарантий и социальной защиты. Рационально организованная система социальной защиты малоимущих должна действовать – и именно это предусмотрено законодательством – на всех уровнях: федеральном, субъектов Федерации, местного самоуправления (городском, районном), низового производственного трудового коллектива [94, с. 278].

Обострение проблем социального страхования в России обусловлено противоречием между растущими социальными потребностями населения в переходный период, ограниченными ресурсами и неустойчивостью доходов государственных внебюджетных фондов в условиях экономического кризиса 1990-х гг. и нестабильных темпов экономического роста в начале XXI в.

В механизме формирования доходов населения важную роль играет личное подсобное хозяйство. Этот социально-экономический феномен превращает население в мощного экономического агента, чье воздействие на экономику проявляется через специфическое поведение на потребительском рынке, на рынке труда и рынке капиталов. Для значительной доли населения личное подсобное хозяйство является фактором, определяющим текущие доходы и потребление [126, с. 159].

Домашнее производство продуктов питания уменьшило дисбаланс доходов в России между городом и деревней, создав более благоприятную ситуацию для семей в сельской местности, но практически не ликвидировало бедность. Небольшие семейные участки имеют огромное значение для экономики в целом, поскольку они обеспечивают доступ семьям к продуктам питания и надежность их материального положения. При современных особенностях российской экономики и связанных с ними экономических рисках домохозяйств возможные заработки «на стороне» сократят затраты времени на работу на семейных участках лишь незначительно. Личные подсобные хозяйства будут оставаться в России реальностью в течение длительного времени.

В экономической литературе, в экономической теории и практике часто используется термин «механизм» для характеристики различных экономических явлений и процессов: механизм контроля, механизм цен, механизм действия закона стоимости, механизм спроса и предложения,

финансовый механизм и т. п. В каждом конкретном случае он имеет определенную смысловую нагрузку и содержание. Так, экономический механизм представляет собой совокупность организационных структур и конкретных форм хозяйствования, методов управления и правовых норм, с помощью которых общество использует экономические законы с учетом складывающейся исторической специфики [20, с. 1046].

«Словарь иностранных слов» даст трактовку механизма как внутреннего устройства, системы чего-либо (например, хозяйственный механизм, государственный механизм) или совокупности состояний и процессов, из которых складывается какое-либо явление (например, механизм мышления, механизм контроля) [115, с. 402].

Практически аналогично трактует это понятие «Большой экономический словарь», в котором механизм представлен как система, устройство, определяющее порядок какого-либо вида деятельности [20, с. 623].

Механизм формирования доходов населения, как и любой механизм, функционирующий в экономике, выполняет определенную цель, которая обусловлена экономическими интересами людей. Он состоит из методов и различных инструментов воздействия на доходы населения и выполняет определенные целевые установки. Как отмечает Ю. М. Осипов, «механизм – это не только содержание и форма, не только явление как совокупность явлений, но и сущность, а сущность механизма – это цель плюс достижение цели» [87, с. 24]. Естественно, что достижение цели, т. е. получение дохода, является конечным результатом функционирования механизма формирования доходов населения, который определяет его сущность, проявляясь в социально-экономических отношениях между субъектами по поводу достижения указанной цели.

Механизм формирования доходов населения основан на теории факторов производства, в соответствии с которой в процессе взаимодействия основных факторов производства создается новая стоимость как источник доходов населения. Распределение вновь созданной стоимости происходит на основе владения факторами производства. Перераспределение доходов осуществляется через государственный бюджет и завершает процесс формирования доходов населения.

Исходя из содержания доходов населения и факторной теории их образования, можно считать правомерным использование термина «механизм формирования доходов населения», который предлагается рассматривать как совокупность факторов производства, процессов

распределения общественного продукта и перераспределения доходов, а также способов их регулирования с целью получения абсолютной величины доходов населения как суммы составляющих ее структурных единиц (частей).

В основе рассматриваемого механизма находятся принципы формирования доходов.

Основой распределения общественного богатства считается *принцип распределения по труду*, который практически означает распределение общественных благ в соответствии с затратами и результатами труда. В рыночной экономике принцип распределения по труду модифицируется в принцип распределения по предельной продуктивности труда, которая определяется с учетом ситуации на рынке труда [24, с. 194].

В условиях рыночной экономики наряду с доходами от труда существенную роль играют доходы от собственности, поэтому наряду с принципом распределения по труду используется *принцип формирования доходов по собственности*.

Проблема относительной значимости распределения по труду и по собственности обсуждается в экономической литературе много лет. А. Маршалл посвятил этой проблеме 6-ю книгу второго тома своего фундаментального труда «Принципы экономической науки», назвав ее «Распределение национального дохода» [73, с. 204–303]. К числу принципов распределения можно отнести и *принцип своевременной оплаты труда*. Необходимость своевременности оплаты труда подчеркивается в документах Международной организации труда (МОТ) и в законодательстве всех стран. В Трудовом кодексе РФ, принятом в 2001 г., предусмотрена материальная ответственность работодателя за нарушение сроков выплаты заработной платы [5, ст. 236].

К принципам формирования доходов относится также *принцип распределения с помощью лотерей*. В отличие от всех остальных способов распределения общественного богатства лотереи основаны на принципе случайного выбора в соответствии с законом равной вероятности. Такой подход к формированию доходов населения нельзя считать допустимым, прежде всего, по этическим соображениям. Это определяется тем, что вероятность выигрыша пропорциональна количеству купленных билетов. Кроме того, лотереи практически всегда приводят к перераспределению жизненных благ в пользу богатых.

Помимо этого Ю. М. Остапенко отмечает следующие принципы формирования доходов: по способностям, по потребностям, по должности. В цивилизованной мире основой распределения общественных благ является принцип распределения по труду [89, с. 148].

Критериями механизма формирования доходов населения можно считать следующие:

1. *Временные рамки.* Доходы определяются за конкретный промежуток времени, т. е. за год.

2. *Аддитивность.* Доходы населения формируются как сумма различных видов доходов.

3. *Результативность.* Цель механизма формирования доходов населения заключается в определении абсолютной величины доходов за конкретный год в целом и по видам доходов.

4. *Многофакторность.* При определении величины доходов учитываются как производственные факторы, составляющие основу формирования доходов, так и экономические факторы, влияющие на их величину.

5. *Системность (целостность).* Все элементы механизма формирования доходов взаимосвязаны и используются в определенном порядке.

6. *Регламентированность.* Последовательность и содержание расчетов всех видов доходов базируются на использовании определенных методов в соответствии с действующим законодательством.

Общий объем дохода, определяемый как сумма его составных частей, может быть представлен в виде функции от уровня дохода следующей формулой:

$$\sum_{i=1}^n x_i = f(x) \quad (i=1, 2, \dots, n),$$

где  $x$  – средний уровень совокупного дохода населения (на душу населения, семью, домохозяйство);

$x_i$  – составляющие совокупного дохода (виды доходов).

Действующий механизм формирования доходов населения регулируется государством. Государственное регулирование доходов заключается в их перераспределении через бюджет путем дифференцированного налогообложения различных групп получателей доходов и социальных выплат населению [94, с. 229].

К методам государственного регулирования доходов, применяемым в современной российской экономике, относятся:

- *Законодательные методы.* Исходным моментом механизма формирования и регулирования доходов является создание законодательной и нормативной базы, включающей Конституцию РФ, Гражданский кодекс РФ, Трудовой кодекс РФ, законы о реформировании экономики, о занятости, указы Президента РФ, постановления Правительства РФ, а также нормативы формирования потребительских бюджетов, ставки налогов и др.

- *Административные методы.* Эти методы в условиях рыночной экономики подразумевают прямой контроль над монопольными рынками; разработку стандартов и контроль за их соблюдением; образование и поддержание минимально допустимых параметров жизни населения; защиту интересов нации – лицензирование экспорта или контроль над импортом и др.

- *Согласительные методы.* В основе этих методов находится социальное партнерство, заключающееся в согласовании действий Правительства РФ, предпринимателей и наемных работников по вопросам динамики оплаты труда и социальных трансфертов.

- *Индексация доходов.* Это «механизм повышения денежных доходов граждан, позволяющий частично или полностью возместить им удорожание потребительских товаров и услуг» [4, с. 1]. Система индексации предусматривает дифференцированный подход в зависимости от величины доходов: от полной компенсации самых низких до близкой к нулю компенсации самых высоких. Индексация может быть ретроспективной, если компенсация осуществляется в соответствии с уже состоявшимся ростом цен, и ожидаемой, если компенсация возмещает ожидаемый рост цен. Для обеспечения социальной защиты населения от падения реальных доходов в связи с ростом цен второй вид индексации более предпочтителен, он как бы упреждает падение доходов и базируется на периодическом анализе изменения потребительских цен и исчислении ожидаемого индекса изменения потребительских цен.

Индексации могут подлежать доходы всего населения или только населения, чьи доходы ниже прожиточного минимума: только фиксированные доходы (пенсии, стипендии, пособия, дотации и т. д.);

заработная плата и др. Периоды реализации компенсационных мероприятий могут быть различными. Выплата компенсации как гарантия защиты реальных доходов различных групп населения от роста цен может устанавливаться на определенный период времени (год, квартал, месяц); индексация осуществляется периодически в зависимости от установленного порога повышения индекса цен.

Индексация как метод регулирования доходов населения способствует уменьшению разрыва в доходах низко- и высокооплачиваемых граждан, но одновременно может привести к снижению стимулирования труда, отрицательно сказаться на стремлении работников к более напряженному труду. Кроме того, индексация не способствует проведению антиинфляционных мероприятий.

- *Налогообложение доходов.* На формирование доходов населения оказывает воздействие применяемая система налогообложения, активно влияющая на распределение вновь созданной стоимости по факторам производства и на перераспределение доходов. Действующая налоговая система имеет много недостатков и подлежит совершенствованию. Как считает А. Е. Ильин [37, с. 17], налоговая реформа, цель которой заключается в переносе налогового бремени с юридических лиц на физические лица, может развиваться по двум направлениям. Первое направление предусматривает возврат к прогрессивной шкале налогообложения доходов, что позволит регулировать перераспределение национального дохода. Второе заключается в сохранении единой ставки с последующих налоговых сборов за счет наименее обеспеченных и наиболее многочисленных граждан.

Совершенствование налогообложения доходов позволит улучшить систему регулирования доходов, а также механизм формирования доходов населения.

Каждый метод регулирования доходов реализуется через прямые и косвенные меры воздействия. К числу прямых (административных) мер вмешательства государства относятся: трансфертные платежи, социальные гарантии (прожиточный минимум, минимальный размер заработной платы, минимальные размеры помощи в сфере здравоохранения и образования), административное регулирование цен, индексация и компенсация доходов, социальные программы.

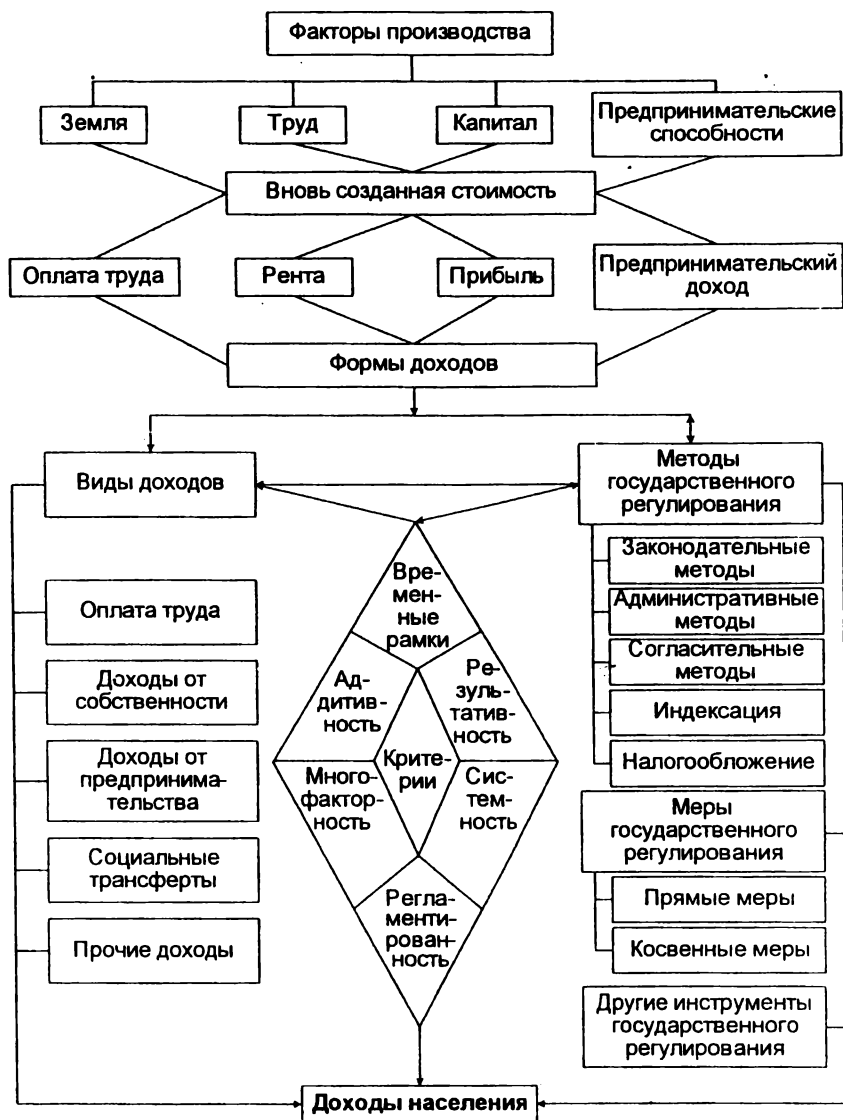


Рис. 8. Модель действующего механизма формирования доходов населения



К числу косвенных (экономических) мер воздействия на формирование доходов относятся налоговые льготы малоимущим, государственный контроль цен, социальные налоги, отчисления во внебюджетные фонды, благотворительные фонды, налоги с продаж, НДС, акцизы, таможенные пошлины.

К прочим мерам регулирования доходов можно отнести установление системы районных коэффициентов, государственное инвестирование, субсидирование программ по повышению эффективности производства, освобождение от налогов, регулирование денежной массы и др.

Использование методов регулирования доходов позволяет государству оказывать влияние на механизм формирования доходов населения, обеспечивая действенное распределение и перераспределение доходов и получение основополагающего результата – абсолютной величины доходов населения за соответствующий год.

Современный механизм формирования доходов населения представлен на рис. 8.

Действующий механизм формирования доходов населения, основанный на факторах производства, способных приносить доход, имеет суммирующий характер. В соответствии со сложившейся структурой доходов по каждому их виду определяется абсолютная величина дохода за определенный промежуток времени, как правило за год, а затем они суммируются для определения общей величины доходов населения за соответствующий год. Подобный механизм формирования доходов основан на аддитивном методе и носит, естественно, аддитивный характер. Он используется органами государственной статистики для формирования и характеристики доходов населения.

## **2.2. Анализ динамики и структуры доходов населения**

Анализ доходов населения является базой для их формирования и обоснованного регулирования. Анализ уровня, динамики и структуры доходов населения предполагает использование индексного метода, метода динамических рядов и метода сравнения. Информационной базой анализа доходов населения являются материалы государственной статистики.

Анализ доходов населения выполняется в определенной логической последовательности. Сначала исследуются изменения абсолютной величины общих доходов населения в целом и по видам, затем темпы их роста и структура.

Таблица 1

Динамика доходов населения России за 2000–2005 гг., млрд р.

Показатель	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
<b>Доходы, всего</b>	<b>3983,9</b>	<b>5325,8</b>	<b>6831,0</b>	<b>8900,5</b>	<b>10976,3</b>	<b>13522,5</b>
В том числе:						
оплата труда	2501,9	3439,5	4496,2	5691,9	7137,9	8766,7
доходы от собственности	270,9	304,6	353,8	694,5	904,2	1201,5
доходы от предпринимательской деятельности	612,2	672,2	810,7	1066,9	1285,5	1541,7
социальные выплаты	551,1	808,3	1040,5	1253,4	1407,4	1748,4
другие доходы	47,8	101,2	129,8	193,8	241,3	264,2
<b>Абсолютный прирост денежных доходов</b>	–	1341,9	1505,2	2069,5	2075,8	2546,2

Доходы населения Российской Федерации за 2000–2005 гг. выросли в 3,4 раза или на 9538,6 млрд р. (табл. 1). Соответственно выросли все виды доходов, причем значительный прирост приходится на оплату труда. Ее рост составил 3,5 раза или 6264,8 млрд р. В приросте доходов 65,7% приходится на долю оплаты труда. Значительно в большей мере, чем оплата труда, выросли такие виды доходов, как доходы от собственности (4,4 раза) и прочие доходы (5,5 раза), но их удельный вес в общем приросте доходов населения составил, соответственно, лишь 9,7% и 2,3%. Наблюдается ежегодное увеличение абсолютного прироста доходов населения, причем достаточно устойчивое. Но изменение доходов населения, как показывает анализ индекса доходов, в течение исследуемого периода происходило по годам неравномерно (табл. 2).

Если в 2001 г. рост доходов составил 135,7%, то в 2002 г. – только 128,3%. В 2003 г. доходы несколько возросли, но в 2004–2005 гг. наблюдается снижение темпов. Доходы от собственности увеличиваются ежегодно; особенно большой рост наблюдался в 2003 г.; растут, но неравномерно социальные выплаты. Среднегодовые темпы роста общей суммы доходов составили 127,7%, самые высокие среднегодовые темпы роста были по статьям «Другие доходы» и «Доходы от собственности». Следует отметить, что темпы роста доходов от собственности опережали темпы роста оплаты труда и социальных выплат. Наименьшими были темпы роста доходов от предпринимательской деятельности.

Таблица 2

Темпы роста доходов населения России, % к предыдущему году

Показатель	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
<b>Доходы, всего</b>	<b>133,7</b>	<b>128,3</b>	<b>130,3</b>	<b>123,3</b>	<b>123,2</b>
В том числе:					
оплата труда	137,5	130,7	126,6	125,4	122,8
доходы от собственности	112,4	116,2	196,3	130,2	132,9
доходы от предпринимательской деятельности	109,8	120,6	131,6	120,5	119,9
социальные выплаты	146,7	128,7	120,5	112,3	124,2
другие доходы	211,7	128,2	149,3	124,5	109,5

Однако следует отметить, что, несмотря на неравномерные темпы роста доходов населения, абсолютное значение 1% прироста доходов ежегодно устойчиво возрастало, что свидетельствует об устойчивой тенденции роста доходов населения (табл. 3).

Наиболее весомым является абсолютный прирост оплаты труда на каждый процент прироста этого вида доходов. Весомость каждого процента прироста других видов доходов меньше, но тенденция ежегодно роста представлена наглядно и осязательно. За пять лет абсолютное значение 1% прироста доходов населения увеличилось в 2,9 раза. Динамика структуры доходов населения представлена в табл. 4.

Удельный вес заработной платы в общем объеме доходов составляет в среднем 64,5%. Начиная с 2003 г. устойчиво увеличивается

доля доходов от собственности, но снижается доля доходов от предпринимательской деятельности и социальных выплат. Анализ приведенных данных о динамике структуры доходов населения свидетельствует о том, что по-прежнему основным источником доходов населения являются доходы от трудовой деятельности – заработная плата, хотя ее доля в общей сумме доходов снизилась, если сравнивать с 1990 г. (74,1%), но значительно увеличилась по сравнению с 1998 г. (38,7%). Одновременно растут доходы от собственности и от предпринимательской деятельности. В 1990 г. они, соответственно, составляли 2,5% и 3,8%. Появление новых видов доходов приводит к изменению структуры доходов.

Таблица 3

Динамика абсолютного значения 1% прироста  
доходов населения, млрд р.

Показатель	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
<b>Доходы, всего</b>	<b>38,1</b>	<b>53,2</b>	<b>68,3</b>	<b>89,1</b>	<b>109,8</b>
В том числе:					
оплата труда	25,0	34,4	44,9	56,9	71,4
доходы от собственности	2,7	3,0	3,5	6,9	9,0
доходы от предпринимательской деятельности	6,1	6,7	8,1	10,7	12,9
социальные выплаты	5,5	8,1	10,4	12,5	14,1
другие доходы	0,5	1,0	1,3	1,9	2,4

Таблица 4

Динамика структуры доходов населения России, %

Показатель	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Оплата труда	62,8	64,6	65,8	63,9	65,0	64,8
Доходы от собственности	6,8	5,7	5,2	7,8	8,3	8,9
Доходы от предпринимательской деятельности	15,4	12,6	11,9	12,0	11,7	11,4
Социальные выплаты	13,8	15,2	15,2	14,1	12,8	12,9
Другие доходы	1,2	1,9	1,9	2,2	2,2	2,0

Для выявления тенденции развития изучаемого явления (доходов) во времени (тренд) использовано аналитическое выравнивание рядов динамики по прямой (прил. 2). Динамику общего объема доходов характеризует уравнение прямой:

$$Y_t = 8256,7 + 953,1t.$$

Для характеристики динамики оплаты труда как одного из видов дохода определено следующее уравнение:

$$Y_t = 5339 + 623,1t.$$

Для характеристики динамики доходов от собственности представлено следующее уравнение:

$$Y_t = 621,6 + 97t.$$

Эти уравнения позволяют в дальнейшем прогнозировать динамику доходов. Хотя фактическая величина может отличаться от прогнозируемой, общая тенденция развития явления сохранится.

Изменение доходов происходит под влиянием различных факторов. Для факторного анализа доходов населения использована следующая аддитивная модель:

$$Y = \sum_{i=1}^n x_i = x_1 + x_2 + \dots + x_n.$$

Эта модель выбрана исходя из того, что доходы населения как результативный показатель представляют собой алгебраическую сумму различных видов доходов (факторных показателей). Данная модель отвечает следующим необходимым требованиям:

1. Все факторы, включенные в модель, реально существуют, и их количественные характеристики содержатся в материалах государственной статистики.
2. Факторы, входящие в модель, находятся в причинно-следственной связи с изучаемым показателем доходов населения.
3. Все показатели, включенные в модель, имеют количественное измерение и необходимую информационную базу.

Таблица 5

## Факторный анализ доходов

Вид доходов	2001 г.		2002 г.		2003 г.		2004 г.		2005 г.		За пять лет	
	При- рост, млрд р.	Про- цент к итогу	При- рост, млрд р.	Про- цент к итогу	При- рост, млрд р.	Про- цент к итогу	При- рост, млрд р.	Про- цент к итогу	При- рост, млрд р.	Про- цент к итогу	При- рост, млрд р.	Про- цент к итогу
Оплата труда	937,6	69,9	1056,7	70,2	1195,7	57,8	1446,0	69,7	1628,8	64,0	6264,8	65,7
Доходы от собственности	33,7	2,5	49,2	3,3	340,7	16,4	209,7	10,1	297,3	11,7	930,6	9,7
Доходы от предпринима- тельской дея- тельности	60,0	4,5	138,5	9,2	256,2	12,4	218,6	10,5	256,2	10,0	929,5	9,7
Социальные выплаты	257,2	19,2	232,2	15,4	212,9	10,3	154,0	7,4	341,0	13,4	1200,3	12,6
Другие доходы	53,4	3,9	28,6	1,9	64,0	3,1	47,5	2,3	22,9	0,9	213,4	2,2
<b>Всего</b>	<b>1341,9</b>	<b>100,0</b>	<b>1505,2</b>	<b>100,0</b>	<b>2069,5</b>	<b>100,0</b>	<b>2075,8</b>	<b>100</b>	<b>2546,2</b>	<b>100,0</b>	<b>9538,6</b>	<b>100,0</b>

\* Имеется в виду абсолютный прирост.

4. Модель обеспечивает возможность измерения влияния отдельных факторов на результирующий показатель, кроме того, сумма влияния отдельных факторов равняется общему приросту результирующего показателя.

Выявление величины влияния каждого вида доходов на общий объем доходов населения выполнено с помощью способа цепных подставных (элиминирования), который позволяет определить влияние каждого фактора на изменение величины результирующего показателя (табл. 5).

Доходы населения в 2001 г. возросли по сравнению с 2000 г. на 1341,9 млрд р. или на 33,7%. Увеличение доходов произошло в результате роста доходов в виде оплаты труда на 937,6 млрд р. или на 23,6%, доходов от собственности на 33,7 млрд р. или на 0,8%, доходов от предпринимательской деятельности на 60 млрд р. или на 1,5%. Социальные выплаты выросли на 257,2 млрд р. или на 6,5% и другие доходы – всего на 53,4 млрд р. или на 1,3%; при этом на 69,9% прирост доходов обеспечен приростом доходов в виде заработной платы и на 19,2% – приростом социальных выплат.

В последующие годы прирост доходов в среднем на 2/3 обеспечивался приростом доходов в виде оплаты труда, но доля социальных выплат, обеспечивающих прирост доходов, сократилась в среднем на 6,6%; при этом возросли доля доходов от собственности и доля доходов от предпринимательской деятельности, значительно потеснив другие доходы. Кроме того, следует отметить, что структура прироста доходов отличается несколько от структуры доходов в динамике (см. табл. 4).

Анализ доходов населения России позволяет сделать следующие выводы:

1. Количественный размер доходов ежегодно увеличивается, и тенденция их роста достаточно устойчивая.
2. В структуре денежных доходов наибольший удельный вес занимает оплата труда.
3. Увеличиваются и имеют устойчивую тенденцию роста доходы от собственности как в абсолютном отношении, так и по удельному весу.
4. Количественно растут доходы от предпринимательской деятельности, но темпы роста их снижаются.

## **2.3. Современные тенденции развития механизма формирования доходов населения**

С переходом к рыночным отношениям меняется сущность таких экономических категорий и процессов, как формирование доходов населения, оплата труда, социальные трансферты и т. д. Если при централизованной системе планирования народного хозяйства единственным способом обеспечения трудящихся материально-жизненными благами являлось их распределение на основе провозглашенного принципа эквивалентности меры труда и меры потребления каждого члена общества, то при рыночной системе эти блага распределяются по принципу прямого обмена квалификации и времени наемного работника на заработную плату и доход от участия в прибыли [36, с. 89]. В связи с данными переменами сущность и содержание процессов формирования доходов населения изменились. В начале 1990-х гг. государство отказалось регулировать процессы распределения доходов в экономике (в развитых странах в момент кризисов государство, наоборот, принимает активное участие в этих процессах и регулирует их, проводя политику доходов), в результате чего в российской экономике возникли проблемы формирования доходов населения, которые усугубили кризисную ситуацию в стране.

По нашему мнению, причины изменения механизма формирования доходов необходимо рассматривать в сфере распределительных отношений.

Одним из стратегических направлений социально-экономического развития России является ускоренный рост валового внутреннего продукта (ВВП). Удвоение ВВП в относительно сжатые сроки необходимо, но в единстве с позитивными структурными сдвигами в экономике. Если же возникший перекоп в экономике не устранить, то даже при удвоении ВВП социально-экономическая ситуация в стране ухудшится. Как считают В. Куликов и В. Роик, восторгаться сравнительно высокими темпами экономического роста в последние годы не стоит, так как положительных структурных сдвигов в переходной период не наблюдалось [53, с. 13].

По данным государственной статистики, за период с 2000 г. по 2005 г. ВВП увеличился в 2,95 раза, а оплата труда – в 3,5 раза (табл. 6) [129, с. 156].



За анализируемый период наблюдается снижение темпов роста заработной платы, в то время как ВВП достаточно устойчиво растет. Характерно, что за этот период увеличился удельный вес оплаты труда в ВВП, составив в среднем на год 40,6% (в развитых странах доля заработной платы в ВВП составляет 45–65%) [143, с. 12].

Таблица 6

Динамика ВВП и заработной платы в России в 2000–2005 гг.

Показатель	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Валовой внутренний продукт, млрд р.	7306	8944	10831	13243	16966	21598
Темпы роста ВВП, % к предыдущему году	–	122,4	128,3	122,3	128,1	127,3
Оплата труда, млрд р.	2501,9	3439,5	4496,2	5691,9	7137,9	8766,7
Темпы роста оплаты труда, % к предыдущему году	–	137,5	130,7	126,6	125,4	122,8
Удельный вес оплаты труда в ВВП, %	34,2	38,5	41,5	43,0	42,1	40,6

Согласно оценке Федерации европейских работодателей, Россия по уровню заработной платы замыкает в Европе четвертый десяток стран (оценка по состоянию на 2004 г.) [16, с. 56]. Неудивительно, что в стране сформировался устойчивый слой «новых бедных», т. е. граждан, которые даже при наличии постоянной работы имеют доходы ниже необходимых для нормального существования. Соотношение между минимальной и средней заработной платой в России в 2005 г. составило 8,4%. МОТ рекомендует это соотношение в размере 50%, а Комитет по социальным правам Совета Европы, комментируя четвертую статью Европейской социальной хартии (как известно, подписанной и Россией), утверждает, что соотношение минимальной и средней заработной платы должно быть не ниже 60%. Чтобы выйти на такое соотношение, Россия должна увеличить минимальный размер заработной платы более чем в пять раз.

Принципиальным является не только повышение номинальной заработной платы, но и рост ее покупательной способности. Необходимо решить задачу доведения покупательной способности заработной платы прежде всего до уровня 1990-х гг. Для этого нужно обеспечить увеличение реальной заработной платы примерно на треть по

сравнению с ее величиной в 2004 г., восстановить экономически обоснованный уровень покупательной способности заработной платы. Оценки показывают, что в 2004 г. в сопоставимых ценах на одного работающего по найму заработная плата составила 75,3% от уровня 1990 г., ВВП – 95,4%, т. е. заработная плата была ниже ее экономически обоснованного уровня, соответствующего покупательной способности ВВП, примерно на 27% [16, с. 61].

Программа повышения качества жизни, объявленная Президентом России В. В. Путиным 5 сентября 2005 г., содержит ряд конкретных предложений по повышению заработной платы врачам, учителям, ученым.

На данный момент приоритетным направлением в политике доходов должно стать повышение реальной заработной платы, для чего необходимо проводить индексацию, сократить задолженность и сделать платежи по ней первоочередными.

Нужно ускорить процесс сближения минимальной заработной платы со средним прожиточным минимумом. Для этого следует освободить минимальную заработную плату от функций регулирования социальных трансфертов, так как это сдерживает ее повышение, потому что связано со значительными бюджетными расходами.

Современный уровень минимальной заработной платы – это особая проблема. Намечаемое в ближайшие три года поэтапное повышение ее до размеров прожиточного минимума является позитивным процессом, но не снимает проблему полностью. Во-первых, сама методика расчета прожиточного минимума требует совершенствования, так как в действующем варианте учтен только порог физического выживания. Во-вторых, прожиточный минимум некорректно считать эквивалентом минимальной заработной платы потому, что цена рабочей силы должна превышать этот уровень, чтобы выполнялась не только ее воспроизводственная, но и стимулирующая функция.

В странах с современной рыночной экономикой приоритетом в развитии становится человеческий капитал как основной фактор, как движущая сила экономического роста. В России тоже складываются условия, при которых развитие производства за счет массы дешевых рабочих рук становится неэффективным. Во-первых, современная экономика требует сложной рабочей силы, высококвалифицированных работников, а их труд – достойной оплаты. Во-вторых, доходы населения формируют платежеспособный спрос, а последний –

главный двигатель роста в рыночной экономике. Повышение благосостояния, таким образом, не только результат, но и абсолютно необходимая предпосылка экономического роста [12, с. 27].

Таким образом, на стадии распределения основным направлением изменения механизма формирования доходов населения следует считать не столько увеличение средств, направленных на оплату труда, в абсолютном измерении, сколько увеличение доли оплаты труда в ВВП до уровня стран с развитой рыночной экономикой.

Развитие рыночных отношений в России обусловило появление нового источника дохода – дохода от собственности, что привело к изменению структуры доходов населения. Как показывают данные государственной статистики, доля доходов от собственности в последние годы устойчиво увеличивается (см. табл. 3, 4) и объем этих доходов значительно вырос (см. табл. 1). Анализ статистической информации позволяет сделать вывод, что доходы от собственности сохраняют тенденцию к росту в дальнейшем.

Изменения в структуре доходов населения и в механизме их формирования обусловлены также появлением и ростом доходов от предпринимательской деятельности. Как показывают расчеты, объем этих доходов постоянно растет и доля их в общих доходах населения сохраняется, варьируя незначительно, в размере 11–12% (см. табл. 1, 4).

Важнейшее направление изменений механизма формирования доходов населения связано с перераспределением национального дохода, в котором активное участие принимает государство. В современной экономике государственное регулирование доходов (перераспределение через системы налогов, трансфертов, социального обеспечения, страхования и т. д.) обеспечивает компромисс между критериями справедливости в распределении доходов и экономической эффективности общественного производства. При этом неравномерность в распределении доходов, деление общества на богатых и бедных сохраняются как устойчивые явления даже на фоне значительного роста уровня жизни.

Коэффициент дифференциации доходов, характеризующий степень расслоения между 20% населения с самыми высокими доходами и 20% населения – с самыми низкими, составил в 2005 г. 15 раз. При этом денежные доходы 25 млн человек оказались ниже прожиточного минимума. Типичной для этого слоя становится привычная бедность с присущими ей нормами и стереотипами поведения.

Бедность представляет собой одно из следствий дифференциации доходов и является острой социальной проблемой.

По оптимистичному прогнозу ООН, через 20 лет на планете не останется бедных людей. К 2025 г. ожидается полное искоренение бедности, если страны мира будут следовать специальному плану по борьбе с нищетой, который разработали 256 ученых всего мира по заказу ООН. По материалам доклада, сегодня каждый шестой человек на Земле живет на один доллар в день [120, с. 18–19]. Чтобы многократно повысить реальные доходы населения бедных стран, ученые-эксперты призывают международное сообщество увеличить инвестиции в здравоохранение, образование, сельское хозяйство, дорожное строительство и научные исследования.

В России провозглашена борьба с бедностью. Правительство РФ обещает в ближайшие 3–4 года уменьшить число россиян, живущих за чертой бедности, в 2 раза. По оценкам Всемирного банка, в настоящее время в России около 20% населения являются бедными. Дифференциация доходов характеризуется коэффициентом Джини, который в России устойчиво увеличивается. Если в 1991 г. он составлял 0,26, то в 2005 г. – 0,404. Коэффициент Джини на уровне 0,4, по мировым стандартам, невелик и характерен для стран со средним уровнем душевого дохода [52, с. 18].

Однако следует учитывать не только существенное изменение этого показателя в России, но и то, что изменение происходило с очень низкой, по международным нормам, основой, поэтому неравенство воспринимается острее. Экономисты пришли к выводу, что предел социальной напряженности – это момент, когда беднейшие 40% населения начинают получать менее 12–13% от общей суммы доходов. В числе низкодходных слоев населения в настоящее время оказалась подавляющая часть работников сфер образования, здравоохранения, культуры.

Сокращение бедности – задача безусловно важная, но жесткий акцент на ней в определенной мере дезориентирует в отношении главного направления обеспечения роста благосостояния граждан, которое заключается в расширении занятости и повышении доходов работающего населения, в усилении на этой основе стимулов роста производительности труда и производства в целом.

Основными каналами перераспределения доходов являются налогообложение личных доходов, имущества и система социальных трансфертных платежей.

Несовершенство налоговой системы с точки зрения перераспределения доходов проявляется в сохранении пропорционального налогообложения. Установление единой 13%-й ставки налога на доходы физических лиц переложило проблему решения бедности на самих бедных, поскольку в составе населения преобладают малообеспеченные и доходы их более прозрачны, нежели доходы относительно состоятельных и богатых граждан.

Кроме того, в действующей системе налогообложения основной упор сделан на труд, вернее, на фонд заработной платы. Прямо или косвенно, но до 70% общего объема налоговых поступлений приходится на заработную плату. На долю капитала и ренты от использования природных ресурсов – около 30%. Вместе с тем совсем иная ситуация сложилась в плане формирования источников дохода: основной вклад в прирост ВВП приносит природно-ресурсная рента, на долю которой приходится до 75% получаемого дохода, в то время как доля труда не превышает 5%, а капитала – 20% [54, с. 27].

Для обеспечения реального увеличения доходов также необходимо усилить разграничение между налогообложением заработной платы и предпринимательских доходов, установив более льготный порядок для наемных и приравненных к ним работников (льготность заключается в более низком стартовом обложении и менее прогрессивных ставках).

В составе доходов населения 12–15% составляют социальные выплаты (см. табл. 4).

Объем социальных выплат за 2000–2005 гг. увеличился в 3,17 раза. Среднегодовой темп роста составил 126%. Более двух третей всех социальных выплат приходится на пенсии, 12% – на пособия и социальную помощь, стипендии составляют в среднем 0,6% и доля их практически не меняется (табл. 7, 8).

Темпы роста социальных выплат неравномерны по годам, и общая тенденция увеличения просматривается слабо. Аналогичная ситуация наблюдается и по другим видам социальных выплат, хотя темпы роста выплаты пособий падают, а стипендий – к концу периода возрастают. Численность пенсионеров изменяется незначительно, по-

этому прирост пенсионных выплат обусловлен ростом пенсий с учетом компенсаций.

Таблица 7

Динамика социальных выплат

Показатель	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Социальные выплаты, млрд р.	551,1	808,3	1040,5	1253,4	1407,4	1748,4
В том числе:						
пенсии	360,6	533,8	722,6	879,9	1059,4	1234,2
стипендии	5,1	6,2	6,3	7,3	9,4	10,5
пособия	77,7	98,3	128,4	140,9	141,0	156,8
Удельный вес социальных выплат, %:						
в ВВП	7,5	9,0	9,6	9,5	8,4	8,1
в объеме денежных доходов населения	13,8	15,2	15,2	14,1	12,9	12,9
Темпы роста, % к предыдущему году:						
социальных выплат	—	146,7	128,7	120,5	112,3	124,2
пенсий	—	148,0	135,4	121,8	120,4	116,5
стипендий	—	121,6	101,6	115,9	128,8	111,7
пособий	—	126,5	130,6	109,7	100,2	111,2

Таблица 8

Структура социальных выплат, %

Показатель	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Пенсии	66,0	69,4	70,2	75,3	70,6
Пособия	12,2	12,3	11,2	10,0	9
Стипендии	0,8	0,6	0,6	0,7	0,6
Прочие выплаты	21,0	17,7	18,0	14,0	19,8
<b>Всего</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Пенсионеры, как известно, самая многочисленная категория граждан, нуждающихся в социальной защите. Имея пенсию в качестве единственного источника дохода, пенсионеры располагают гораздо меньшими возможностями, по сравнению с другими категориями населения, вписаться в новые экономические отношения, пе-

рестроить свою жизнь исходя из реальной экономической ситуации. Кроме того, минимальная пенсия ниже прожиточного минимума, а Пенсионный фонд не располагает финансовыми возможностями, чтобы значительно увеличить все, а не только минимальные пенсии и обеспечить их оптимальную дифференциацию. Следует укрепить финансовую базу пенсий путем увеличения номинального размера заработной платы, отчисления от которой формируют пенсионный фонд [145, с. 602].

Средства, поступающие населению в виде пособий и социальной помощи, ежегодно увеличиваются в денежном выражении (см. табл. 7), но удельный вес их в общем объеме социальных выплат снижается (см. табл. 8). Мобилизуя средства социального страхования, государство несет ответственность за их сохранение и приумножение, учитывая, что главный путь их сохранения и приумножения заключается в использовании этих средств в качестве инвестиционного ресурса.

Использование страховых, а также пенсионных средств в качестве инвестиционного ресурса принципиально значимо в практическом отношении, поскольку речь идет об очень крупных и постепенно растущих объемах потенциальных инвестиций. Так, на 1 января 2004 г. средства пенсионных накоплений составляли 95,6 млрд р., а в 2006 г. они превысили 250 млрд р. К началу же выплат накопительной части трудовой пенсии в 2012 г. соответствующие средства достигнут 12–14% ВВП и превзойдут по величине все иные инвестиционные ресурсы страны [53, с. 17].

С 2002 г. государственная политика стала особенно отчетливо концентрироваться на решении задач оптимизации бюджетных социальных расходов [26, с. 79]. Линия социальной финансовой политики выстраивается таким образом, чтобы граждане России имели возможность за счет собственных доходов получать все необходимые блага для достойной жизни, и за пять лет достигнуты определенные положительные результаты на этом направлении деятельности. М. В. Гончарова считает, что следует признать вполне рациональным и своевременным подход, предполагающий рост реальных доходов каждого гражданина в сочетании со снижением до минимума бюджетных расходов на льготы в процессе обезличенного финансового перераспределения [26, с. 79]. Подобный подход к финансированию социальных

выплат может оказать влияние на механизм формирования доходов населения в плане изменения структуры доходов, прежде всего тех, что формируются за счет бюджета.

Институциональная система государственного регулирования доходов и заработной платы все в большей мере перемещается с федерального на региональный уровень. К задачам федеральных органов власти относятся: принятие нормативных актов, регулирующих общие принципы политики доходов и заработной платы, выплаты пенсий, пособий, стипендий; установление системы государственных минимальных социальных стандартов, порядка оплаты труда работников бюджетной сферы; разработка федеральных целевых социальных программ, определение сумм и механизма их финансирования. Органы власти субъектов РФ распределяют полученные ими финансовые ресурсы в соответствии с целевым назначением, разрабатывают региональные социальные программы и устанавливают порядок их финансирования. В ведении муниципальных органов находятся имущество организаций социальной сферы и фонд оплаты труда работников социально-культурной сферы. Они осуществляют социальные программы на своем уровне и оказывают социальную поддержку населению.

Развитие рыночных отношений в российской экономике оказывает влияние на государственное регулирование доходов населения, особенно на методы воздействия механизма формирования доходов. Наблюдаются подвижки в законодательных методах. Так, Федеральный закон РФ от 30.06.2006 г. № 90–ФЗ внес почти 350 изменений в Трудовой кодекс РФ, введенный в действие в 2001 г. Новая редакция Трудового кодекса РФ вступила в силу с 6 октября 2006 г. В ней уточняются не только понятие заработной платы, но и порядок установления систем оплаты труда и минимальный размер оплаты труда, а также ответственность работодателя и права наемного работника при нарушении сроков выплаты заработной платы. Оплата труда, как известно, является основным источником доходов населения, поэтому важно, что в новой редакции Трудового кодекса РФ не только указывается необходимость установления минимального размера оплаты труда не ниже прожиточного минимума, но и устанавливаются организации различного уровня, обеспечивающие выполнение этого положения закона.

Поэтапно повышаются тарифные ставки Единой тарифной сетки. Так, в 2006 г. они в среднем возросли на 20% (от 20,1% – у работ-



ников, имеющих 17-й разряд, до 37,5% – у работников 1-го и 18-го разрядов). Однако, как правило, повышение тарифной ставки 1-го разряда сопровождается снижением тарифных коэффициентов практически у всех разрядов.

Одним из направлений государственной социальной политики на период до 2008 г. является такое повышение размеров пенсий, которое позволило бы довести соотношение между средней трудовой пенсией и прожиточным минимумом пенсионера с 107% до 126,5% [41, с. 53]. Практически ежегодно осуществляются повышение пенсий и выплаты компенсаций, что можно рассматривать как реализацию метода индексации доходов. Однако уровень трудовых пенсий остается по-прежнему низким, обеспечивающим в основном только «выживание».

Наблюдаются устойчивые изменения в регулировании других социальных гарантий.

Социальные выплаты как один из видов доходов также развиваются, и характер этих изменений хорошо виден (прил. 3). С 2002 г. количество социальных трансфертов населению существенно сократилось, но они стали более адресными и выросли в абсолютном измерении. Есть небольшие изменения в налогообложении доходов. С 1 января 2007 г. увеличены стандартные вычеты из доходов до 50000 р. в год на человека, связанные с оплатой им обучения, лечения. Однако ежемесячные вычеты из заработной платы работника, если она нарастающим итогом не превышает 20000 р., сократились до 400 р., хотя минимальная заработная плата к концу 2006 г. составляла 1100 р. Сохраняется величина ставки налога на доходы физических лиц, единая для любого размера дохода, хотя объективно необходимо вводить прогрессивную систему налогообложения доходов населения.

По решению Правительства РФ с 1995 г. проводится мониторинг благосостояния населения в том числе доходов и уровня жизни населения, что способствует выработке значимых решений в обеспечении их повышения.

Таким образом, к основным направлениям развития механизма формирования доходов населения можно отнести: увеличение доли оплаты труда в ВВП; повышение оплаты труда наемных работников; совершенствование структуры доходов населению; развитие государственного регулирования доходов населения.

## **Глава 3. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ**

### **3.1. Социально-экономические отношения как институциональная основа механизма формирования доходов населения**

Социально-экономические отношения (СЭО) – это объективно существующие взаимодействие и взаимосвязь субъектов этих отношений при формировании доходов. Формирование доходов в соответствии с теорией факторов производства осуществляется на стадии распределения общественного продукта, ВВП, и на стадии перераспределения доходов. На этих же стадиях складываются устойчивые взаимоотношения между участниками формирования доходов.

Формирование доходов можно рассматривать с двух сторон: во-первых, как социально-экономические отношения, проявляющиеся на объективном и субъективном уровнях; во-вторых, как социально-экономические отношения, отражающиеся на институциональном, законодательном, нормотворческом уровнях.

В составе социально-экономических отношений можно выделить следующие основные элементы:

- 1) субъекты социально-экономических отношений;
- 2) объекты социально-экономических отношений;
- 3) уровни социально-экономических отношений.

Структурные составляющие социально-экономических отношений формирования доходов населения представлены на рис. 9.

К субъектам социально-экономических отношений относятся население, предприятия (организация) и государство. Население как субъект социально-экономических отношений не рассматривается как единое целое или совокупность домохозяйств, физических лиц, а классифицируется на индивидуумов и определенные группы исходя из источника формирования дохода и характера взаимоотношений с другими субъектами.

Все население в зависимости от вида получаемого дохода можно разделить на следующие группы:

- 1) лица, работающие по найму;
- 2) пенсионеры;
- 3) лица, работающие не по найму;
- 4) безработные, получающие пособия;
- 5) учащиеся и студенты, слушатели и курсанты, посещающие дневные учебные заведения;
- 6) другие лица (неработающие, но имеющие источник дохода; лица, занятые уходом за детьми, больными родственниками и др.).

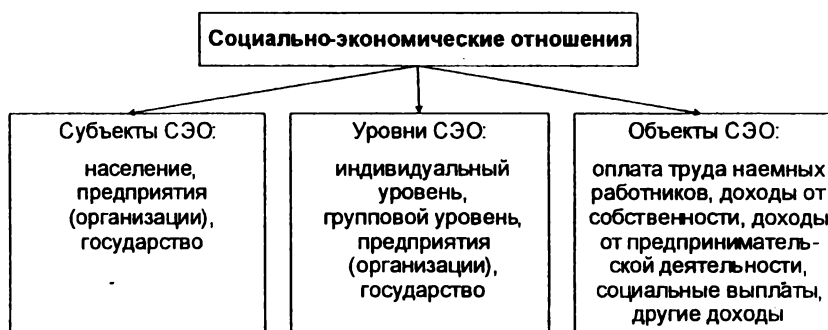


Рис. 9. Схема социально-экономических отношений формирования доходов населения

Подобная группировка населения необходима для характеристики социально-экономических отношений, складывающихся с другими субъектами этих отношений.

Государство в социально-экономических отношениях формирования доходов населения выступает в виде определенных структурных подразделений федерального, регионального и местного уровней управления, таких как Пенсионный фонд, Фонд социального страхования, Министерство финансов, службы занятости и трудоустройства, социальной защиты, социального обеспечения и др.

Предприятия (организации) рассматриваются как хозяйствующие субъекты, располагающие определенными финансовыми ресурсами и правами по формированию и регулированию социально-эконо-

мических отношений в области доходов работников предприятия как составной части населения.

Между субъектами существуют социально-экономические отношения, лежащие в основе механизма формирования доходов населения и имеющие определенную структуру (рис. 10).

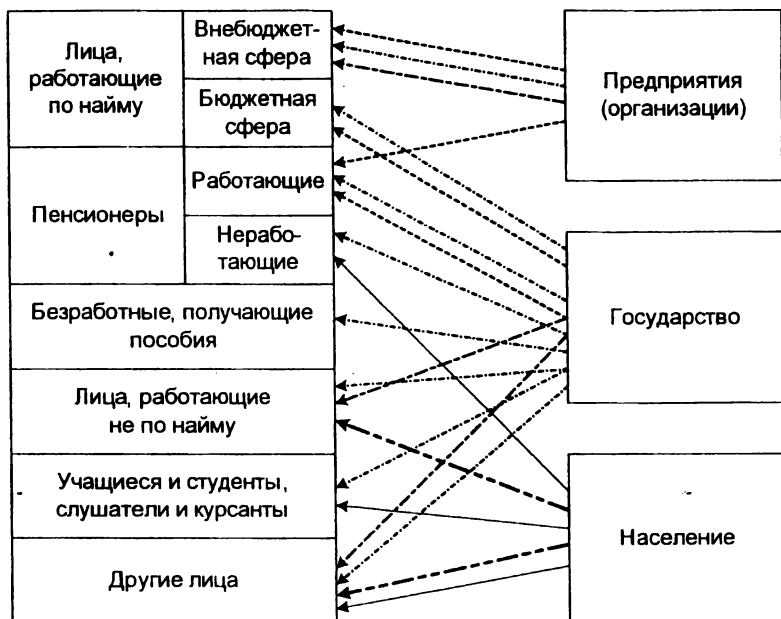


Рис. 10. Институциональная структура социально-экономических отношений:

-----> – заработная плата; - - - - -> – доходы от собственности; ———> – доходы от предпринимательства; ·····> – социальные выплаты; ———> – прочие выплаты

Объектами исследуемых экономических отношений являются оплата труда, доходы от собственности, доходы от предпринимательской деятельности, социальные выплаты и другие доходы. По поводу формирования доходов и вступают в социально-экономические отношения субъекты этих отношений (рис. 11).

Объекты социально-экономических отношений определяются целями, к которым стремятся люди, используя свой человеческий капитал.

При исследовании социально-экономических отношений как основы механизма формирования доходов населения вводится понятие «уровень институциональных отношений». Данный уровень зави-

сит от особенностей субъектов социально-экономических отношений и от их роли в системе этих отношений, определяется свойствами социально-экономического пространства, в котором функционируют эти объекты, и институциональными нормами и правилами, характеризующими взаимосвязь и содержательность их взаимодействия.

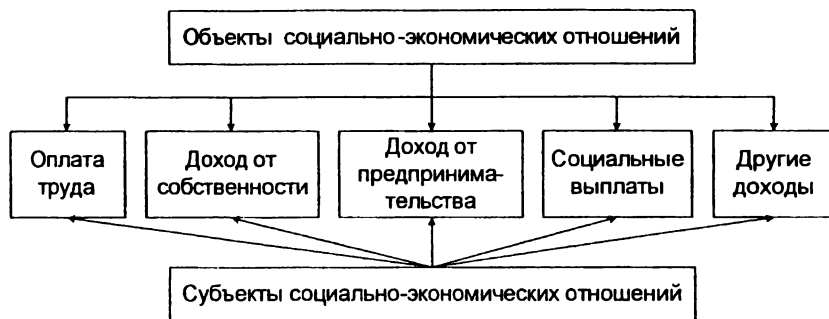


Рис. 11. Институциональная структура доходов населения

Исходя из институциональных особенностей взаимосвязи и взаимодействия субъектов социально-экономических отношений в области формирования доходов населения, мы предлагаем выделить три уровня социально-экономических отношений и рассматривать их комплексно.

1-й уровень – это социально-экономические отношения между населением и государством. Они связаны с выплатой заработной платы работникам бюджетной сферы, выплатой населению пенсий, стипендий, пособий, компенсаций и др. Эти отношения регулируются законодательными нормами и правилами.

2-й уровень – социально-экономические отношения между населением и предприятием (организацией, учреждениями). Они заключаются в выплате заработной платы работающим по найму, дивидендов по акциям предприятия, выплатах в связи с материальным стимулированием и материальной помощью, выплатах социального характера, беспроцентном кредитовании, оплате льгот и др.

Уровень и содержание этих отношений определены такими нормативными документами и законодательными актами, как Трудовой кодекс РФ, коллективный договор, положение о заработной плате, положение о премировании и материальном стимулировании, трудовой договор, контракт, положение о распределении прибыли и др.

3-й уровень – это социально-экономические отношения между домохозяйствами, семьями, индивидуумами (физическими лицами) по поводу оказания платных услуг, сдачи имущества в аренду, реализации продуктов личного подсобного хозяйства, индивидуальной трудовой деятельности и т. д. Эти отношения регулируются такими нормативными документами, как «Закон об индивидуальной трудовой деятельности», «Закон о предпринимательстве», договор оказания услуг, но чаще всего неформальными нормами и правилами, сложившимися традициями, правилами поведения и обычаями.

Распределение доходов населения по уровням социально-экономических отношений представлено в табл. 9 и на рис. 12.

Таблица 9

**Классификация доходов населения  
по уровням социально-экономических отношений**

Уровни	Виды доходов	Нормы и правила
1	2	3
1-й уровень – государство	Социальные выплаты: пенсии; пособия; стипендии Оплата труда Поступления из финансовой системы Доходы от продажи иностранной валюты	Конституция РФ Гражданский кодекс РФ Трудовой кодекс РФ Законы о пенсиях, социальном страховании и др. Законы о реформировании экономики Указы Президента РФ Постановления Правительства РФ (о повышении минимальной заработной пенсии, правовом обеспечении коллективно-договорной и контрактной системы, социальном обеспечении, страховании, социальных гарантиях и т. д.)
2-й уровень – предприятия	Оплата труда Доходы работников от предприятий и организаций (кроме оплаты труда) Дивиденды	Трудовой кодекс РФ Положение о заработной плате Положение о премировании Положение о трудовом договоре Контракты Коллективный договор Положение о страховании от несчастных случаев на производстве Положение о медицинском страховании Положение о социальных гарантиях

1	2	3
3-й уровень – население	Доходы от предпринимательской деятельности Поступления от продажи продуктов сельского хозяйства Прочие доходы	Лицензии Договоры аренды Договор оказания услуг Договоры купли-продажи Устные договоренности Традиции, обычаи

Институциональные отношения на всех уровнях можно рассматривать как устойчивые формальные связи, но на 3-м уровне имеют место и неформальные отношения, поэтому институциональные отношения можно представить как совокупность устойчивых формальных и неформальных правил, норм, традиций и обычаев взаимосвязи, взаимодействия между людьми, предприятиями, организациями, государственными органами, имеющих место в механизме формирования доходов общества в целом.

Каждому уровню социально-экономических отношений присущи свои объекты отношений и взаимосвязи между ними.

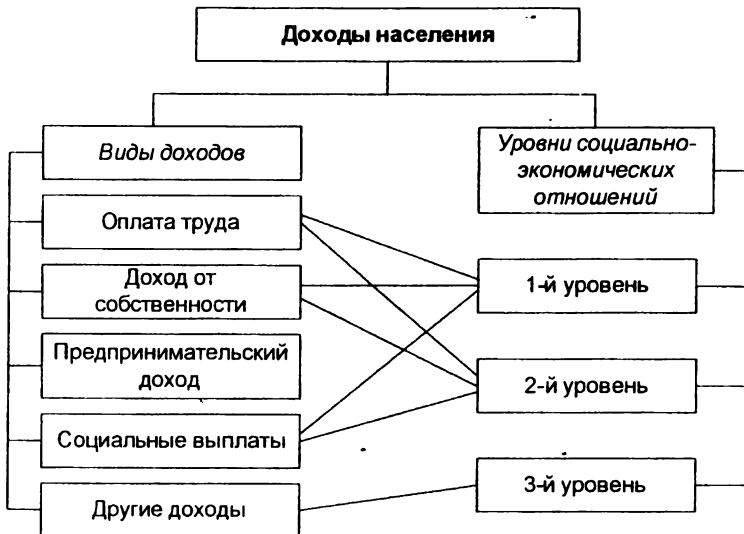


Рис. 12. Распределение доходов населения по уровням социально-экономических отношений

Представленная схема (см. рис. 12) дает только общее представление о распределении доходов населения по уровням социально-экономических отношений, складывающихся при формировании доходов населения, поскольку каждый вид доходов имеет собирательный характер.

Институциональный подход требует более детальной классификации доходов населения по источникам формирования, а населения – по видам получаемых денежных доходов.

Таким образом, с помощью системы взаимосвязанных элементов социально-экономических отношений, лежащих в основе механизма формирования доходов населения, в рамках рыночного саморегулирования обеспечивается эффективное распределение и перераспределение доходов и достигается основополагающий результат действия механизма формирования.

### **3.2. Права собственности и их реализация при формировании доходов населения**

Экономические преобразования и связанные с этим социальные процессы непосредственным образом отразились на уровне жизни каждой российской семьи и каждого гражданина. Это проявилось, прежде всего, в радикальном преобразовании всего механизма формирования доходов населения, их структуры и стратификации. В связи с этим появились новые виды доходов – от владения собственностью или финансовыми активами, ценными бумагами.

Фундаментальные преобразования социально-экономических отношений в России закономерно требуют изменения базовых отношений экономики – отношений собственности. Процесс становления в стране рыночной экономики осуществлялся в условиях социальной нестабильности и неопределенности экономических перспектив.

Отношения собственности, присущие человеческому обществу с его зарождения, – это один из краеугольных камней человеческого бытия. Эти отношения определяют наличие связи самого человека с окружающими его объектами как со своими, принадлежащими ему, или отсутствие такой связи при отношении к окружающим объектам, как к чужим [111, с. 73].



Движущей силой функционирования отношений собственности выступают экономические интересы.

Собственность как экономическая категория исторически вошла в научный оборот задолго до возникновения экономической науки. Одно из первых определений собственности дано в кодексе императора Юстиниана (V в.) «Римское право», где собственность рассматривается как право владения, пользования и распоряжения имуществом. В этом определении содержатся понятия не только собственности, но и отношений, связанных с ней.

Согласно марксистскому учению собственность как экономическая категория выражает отношения между людьми по поводу присвоения (отчуждения) средств производства и создаваемых с их помощью материальных благ в процессе их производства, распределения, обмена и потребления [149, с. 172].

В этом определении совершенно правильно фиксируется внимание на том, что факт принадлежности материальных благ субъекту должен быть признан не только им самим, но и другими субъектами; отсюда возникает право собственности как общественные отношения.

В концепции К. Маркса отношения собственности играют ведущую и приоритетную роль, поскольку определяют характер и способ соединения средств производства и рабочей силы. Дополнение, которое внес К. Маркс в классическую схему собственности, предложенную в римском праве, было связано с введением еще одного элемента – отношений присвоения средств и результатов производства. Этим в собственность был введен экономический мотив как базовый (отношения собственности в сфере производства); кроме того, выделялся социально-классовый аспект, поскольку самым содержательным в присвоении выступало использование средств и результатов производства его субъектом в его экономических интересах [66, с. 43].

Экономическая наука по-разному трактует категорию «собственность», однако всем определениям присуще общее: собственность – самостоятельная экономическая категория, отражающая общественно-производственные отношения.

Можно согласиться с определением собственности, которое дает В. М. Шупыро: «Собственность – это отношения между человеком, группой или сообществом людей (субъектом), с одной стороны, и любой субстанцией материального мира (объектом) – с другой, заклю-

чающиеся в постоянном или временном, частичном или полном отчуждении, отсоединении, присвоении объекта субъектом». Таким образом, собственность характеризует принадлежность объекта определенному субъекту [140, с. 18].

А. В. Сидорович трактует собственность как «отношения по поводу присвоения кем-то (индивидуумом, коллективом, обществом), чего-то (средств производства, материальных и духовных благ, деятельности) за счет их отчуждения от кого-то (других индивидуумов, коллективов, общества)» [96, с. 192].

В. А. Мамедов характеризует собственность «как систему отношений между людьми по поводу использования средств и результатов производства» [70, с. 76]. В данном определении речь идет о процессе реализации собственности, а не ее сути, так как средства производства можно использовать лишь тогда, когда они кому-либо принадлежат, т. е. в том случае, когда они являются объектом чьей-либо собственности. При этом в зависимости от субъекта принадлежности (индивид, коллектив, государство) отношения по поводу использования средств производства могут иметь разнообразный характер и реализовываться различными способами.

К. Маркс в «Экономических рукописях 1857–1859 годов» писал о многоуровневом характере отношений присвоения. Рассматривая процесс присвоения, он указывал на два существенных момента: на первоначальное присвоение и вторичное присвоение. Первоначальное присвоение, по К. Марксу, – это процесс присвоения веществ природы обществом, вторичное – присвоение путем распределения.

Первичное присвоение выражает отношения по поводу присвоения таких факторов производства, как средства производства и способность к труду. Прежде чем состоится процесс производства, его основные факторы должны быть определенным образом распределены между участниками производства, что и предопределяет их роль в самом производстве. Субъектами первичного присвоения выступают как отдельные индивидуумы, так и их ассоциации.

Из вышесказанного следует, что многоуровневость отношений присвоения сказывается на взаимосвязи между собственностью и распределением; очевидно, что уровень присвоения зависит от того, какое место занимает субъект данного присвоения в системе производственных отношений.

К. Хубиев справедливо полагает, что в современной экономике все более распространенными становятся отношения неполной собственности (лизинг, аренда и т. д.). Поэтому «предпринимателю для эффективного функционирования фирмы вовсе не обязательно иметь абсолютное право собственности, а, скорее, даже наоборот, ему необходима та совокупность прав, которая достаточна для экономического функционирования фирмы, где одни объекты могут находиться в индивидуальной, другие в совместной собственности; одни – в полной, другие – на правах аренды, кредита, лизинга и т. д., что ведет к образованию так называемого “пучка” прав, необходимых для эффективного функционирования экономики» [136, с. 471].

Все рассмотренные трактовки собственности можно отнести к марксистской экономической школе, которая за правовыми формами старалась выявить экономическое содержание, экономический смысл.

Собственность как экономическая категория, согласно марксистской теории, существует независимо от воли и сознания людей.

Отношения собственности можно рассматривать как объективно-субъективные отношения. Объектами собственности являются материальные условия производства и жизнь человека (средства производства и рабочая сила), а также результаты производства (материальные блага и услуги). Субъектами отношений выступают человек, трудовые коллективы, объединения, ассоциации, представители государства.

Собственность на средства производства и на рабочую силу обеспечивает равенство данных факторов производства в рыночной экономике, поскольку они не могут существовать один без другого в процессе производства. В соответствии с марксизмом определяющими по сравнению с собственностью на предметы потребления являются отношения собственности на средства производства. Именно средства производства определяют цель, характер общественного производства, социально-экономическую структуру общества, взаимоотношения классов и социальных групп.

Отношения собственности охватывают процессы присвоения, отчуждения, пользования, владения и распоряжения факторами производства и продуктами труда, стратегию и тактику развития производства, направление использования средств, выбор форм организации труда и производства, а также контроля за ними [149, с. 174].

Институциональная экономическая школа особое внимание уделяет имущественным отношениям, но рассматривает их в отношении обмена товаров, т. е. в исходном экономическом звене. Обмен, а не производство выступает в качестве области экономического анализа собственности.

Согласно институциональной теории обмен товаров есть купля-продажа прав собственности, закрепленных за обмениваемыми стоимостями. На этой основе рыночные отношения трактуются как добровольные отношения по передаче имущественных прав. Согласно экономической теории прав собственности собственностью является не ресурс (средства производства или рабочая сила) сам по себе, а пучок, или доля, прав по использованию ресурса [149, с. 174].

В этом случае собственность рассматривается как сложный пучок правомочий, причем правомочия на один и тот же ресурс могут принадлежать разным людям. Спецификация права собственности предполагает закрепление за каждым правомочием четко определенного собственника. Это означает, что право собственности полностью специфицировано, когда у каждого полномочия есть свой исключительный собственник, а доступ к нему других субъектов ограничен. Смысл и цель спецификации состоит в том, чтобы создать условия для приобретения прав собственности теми, кто ценит их выше, кто способен извлечь из них большую пользу.

У истоков теории прав собственности стояли известные американские экономисты Р. Коуз и А. Алчиан. В дальнейшей разработке этой теории принимали участие Й. Байрцель, Г. Беккер, Д. Норт, Р. Познер, Н. С. Ченг и др.

Пучок прав собственности, как считают О. В. Иншаков и Н. Н. Лебедева, представляет собой определенную правовую форму выражения сложившейся в новой экономической системе (или в хозяйстве) комбинации отношений собственности, степень комплементарности и соразмерности которых влияет на эффективность хозяйственных взаимоотношений субъектов и их агентов [39, с. 39].

По мнению английского юриста А. Оноре, полный пучок правомочий должен состоять из следующих элементов [86, с. 109]:

1) право владения, заключающееся в физическом контроле над собственностью и в намерении осуществлять исключительный контроль, в том числе посредством представителей владельца, агентов;

- 2) право пользования, т. е. личного использования благ;
- 3) право распоряжения, или управления, – право решать, кто и как будет обеспечивать использование благ;
- 4) право присвоения, или право на доход, – право обладать результатами от использования;
- 5) право на остаточную стоимость (право суверена) – право на отчуждение, потребление, проматывание, изменение или уничтожение благ;
- 6) право на безопасность – право на защиту от экспроприации благ и от вреда со стороны внешней среды;
- 7) право на переход вещи по наследству или по завещанию;
- 8) бессрочность – неограниченность обладания правомочиями во времени, если иное не оговорено специально в контракте;
- 9) право на запрещение вредного использования – право запретить использовать благо, если это связано с производством негативных внешних эффектов;
- 10) право на ответственность в виде взыскания – возможность взыскания благ в уплату долга;
- 11) право на остаточный характер, заключающееся в ожидании «естественного» возврата переданных кому-либо правомочий по истечении срока передачи.

Не всех обладателей указанных правомочий можно назвать собственниками. Скорее, собственником является тот, кому принадлежит комбинация, включающая одно или несколько основных правомочий (первые пять) [86, с. 110].

Структуризация права собственности, предложенная А. Оноре, основана на стремлении выявить правовую базу всех экономических процессов; речь идет о праве владения, пользования, управления, присвоения; праве на капитальную стоимость, на безопасность передачи вещи по наследству, бессрочность; о запрете вредного использования; ответственности в виде взыскания; о конечном праве. Такое определение говорит об огромном объеме возможных комбинаций: число вариантов имущественных прав достигает 1,5 тыс. Соответственно полная собственность на материальные объекты может быть раздроблена или расщеплена за счет передачи одного или нескольких компонентов собственности [66, с. 44].

Права собственности, согласно положениям институциональной экономической школы, – это санкционированные обществом (законами государства, традициями, обычаями, распоряжениями администрации и т. д.) поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием благ и касаются их использования. Эти отношения представляют нормы поведения по поводу благ, которые любое лицо должно соблюдать во всех взаимодействиях с другими людьми – или же нести издержки из-за их несоблюдения. «Права собственности – это права контролировать использование определенных ресурсов и распределять возникающие при этом затраты и выгоды. Именно права собственности – или то, что, по мнению людей, является соответствующими правилами игры, – определяют, каким именно образом в обществе осуществляются процессы предложения и спроса» [44, с. 325].

Чем определеннее права собственности, тем сильнее стимул у хозяйствующего субъекта учитывать те выгоды или тот ущерб, который его решения приносят другому лицу. Именно поэтому в процессе обмена прав собственности на те или иные блага они будут переданы тому экономическому агенту, для которого представляют наибольшую ценность. Тем самым обеспечивается эффективное распределение ресурсов, поскольку в ходе обмена они перемещаются от менее производительного к более производительному использованию, от лиц, менее их ценящих, к лицам, ценящим их больше.

При исследовании институциональных аспектов формирования доходов населения было уделено внимание правам собственности, которые реализуют субъекты социально-экономических отношений путем обмена.

Предприятие, в результате производственной деятельности которого создается добавленная стоимость, является ее собственником и обладает правами суверена, а также правами владения, использования, управления, ответственности. В рыночной экономике предприятие может не быть собственником, но обязательно должно обладать правами владения, пользования и распоряжения как основными полномочиями собственности. В Законе РФ «О предприятиях и предпринимательской деятельности» сказано, что собственник не имеет права вмешиваться в деятельность предприятия после заключения договора с управляющими, кроме случаев, предусмотренных договором, уставом предприятия.

Между предприятием и его работниками происходит обмен правами собственности в пределах определенных видов доходов, формируемых на предприятии. Так, работники предприятия, участвуя в процессе производства продукции (работ, услуг), имеют право на заработную плату как доход, возмещающий им затраты рабочего времени (труда), и обменивают его на права владения, распоряжения и использования, которые передает им предприятия, выплачивая заработную плату. Аналогично происходит обмен правами собственности при выплате доходов от собственности (дивидендов). Работники, имеющие собственность в виде акций, предоставляют этот капитал во владение и управление предприятия и реализуют свое право на доход от собственности, обменивая его на права владения, распоряжения и управления доходами от капитала. При осуществлении социальных выплат работникам предприятия тоже наблюдается обмен правами собственности.

Государство как субъект социально-экономических отношений обладает всем «пучком» прав собственности, но при формировании доходов населения реализуются только основные доходы: оплата труда, социальные выплаты. При формировании средств на оплату труда наблюдается обмен правом на доход, которым обладают работники бюджетной сферы, на права владения, распоряжения и управления этими средствами, которыми располагает государство. При формировании денежных средств в виде социальных трансфертов государство в соответствии с действующим законодательством направляет их населению, нуждающемуся в социальной защите, передавая ему права владения, распоряжения и использования этих денежных средств в обмен на право на доход в виде социальных выплат.

Население как субъект социально-экономических отношений активно участвует не только в формировании своих доходов, но и в реализации (обмене) различных прав собственности. Лица, занятые наемным трудом, обменивают свою рабочую силу (затраты труда) на заработную плату, тем самым они передают предприятию или государству право владеть, распоряжаться и использовать свою рабочую силу и результаты труда, приобретая право на доход. При распределении и перераспределении доходов происходит обмен права на доход на права владения, распоряжения и использование ими дохода в виде заработной платы.

Лица, занятые предпринимательской деятельностью, формируют доход самостоятельно и являются его собственниками. Распреде-

ляя свой доход, они реализуют права владения, распоряжения, права на доход, отчуждение и потребление, на бессрочность, на передачу в наследство, обменивая их на различные права собственности других участников социально-экономических отношений.

Население – сложный субъект социально-экономических отношений, представляющий собой совокупность семей, домохозяйств и физических лиц, которые, помимо наемного труда и предпринимательской деятельности, оказывают различные услуги друг другу, руководствуясь не столько действующими нормами и правилами, сколько сложившимися традициями и обычаями, формируют тем самым свои доходы и реализуют права собственности как на средства труда, так и на его результаты. При этом происходят перераспределение доходов как бы внутри этого субъекта социально-экономических отношений и, соответственно, обмен правами собственности.

Таким образом, субъекты социально-экономических отношений, участвуя в формировании доходов, могут обладать всем «пучком» прав собственности или только некоторыми из них. Комбинации этих прав могут быть весьма разнообразными, но достаточно четко характеризующими конкретные направления формирования доходов населения.

### **3.3. Институциональные факторы и институты, влияющие на механизм формирования доходов населения**

Если рассматривать механизм формирования доходов населения с институциональных позиций, то необходимо признать, что помимо экономических факторов на него значимое влияние оказывают институты и институциональные факторы.

В экономической теории существуют разные подходы к толкованию понятия института и единое определение его пока не сложилось.

Так, профессор МГУ им. Ломоносова В. А. Тамбовцев считает, что институт – это совокупность, состоящая из правила или нескольких правил и внешнего механизма принуждения индивидов к исполнению этого правила [38, с. 23].

Это определение базируется на известных высказываниях американского экономиста Д. Норта, который в своих работах дает следую-



шие определения: «институт – это правила игры» в обществе или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми [82, с. 17]; это «правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимоотношения между людьми» [83, с. 73].

В. И. Видяпин и А. И. Добрынин характеризуют институты как «совокупность созданных людьми формальных и неформальных правил, выступающих в виде ограничения для экономических агентов, а также соответствующих механизмов контроля за их соблюдением и защиты» [149, с. 167].

Дж. Найт считает, что институты – это набор правил, структурирующих общественные взаимоотношения особым образом, знанием которых должны обладать все члены данного общества, а К. Менгер определяет институты как общественные блага более высокого порядка.

С данным подходом не соглашается А. Московский. В своей работе «Пределы институционализма» он отмечает, что «природа института не есть формально-терминологический вопрос конвенционального “принятия” того или иного определения. Сегодня чаще всего таким определением является “норма поведения”, которая оказывается не результатом субъективных волевых соглашений, а результатом отражения материальных условий социальной жизни» [77, с. 43].

Институты, по мнению социолога и экономиста С. Кирдиной, представляют собой устойчивые, постоянно воспроизводящиеся социальные, правовые, экономические и другие отношения, которые, собственно, и структурируют общественную жизнь [45, с. 89].

Основное назначение и смысл экономических институтов не в том, чтобы быть просто «правилами игры», а в общественных формах организации функциональных отношений людей, их групп и сообществ. Институты не сводятся к нормам и правилам, они их создают, определяя одновременно возможности и ограничения, права и обязанности, роли и статусы. В основе институтов – общественное разделение труда, социальные формы закрепления функций за их субъектами [40, с. 40].

Однако самым распространенным в экономической литературе остается определение институтов как «правил игры» и обеспечивающих их механизмов. В качестве примера можно назвать институт

прав собственности, институт налогообложения, институт рынка труда, институт цен и т. д.

Из приведенного определения следует, что различные экономические явления можно считать институтами: деньги, кредит, заработную плату, конкуренцию и др. Эти институты носят функциональный характер. Есть институты, характеризующие экономико-организационные структуры, такие как финансово-кредитная система, государственное регулирование, денежная система, социальное обеспечение населения, малое предпринимательство, бизнес, законодательство и т. п.

Различные институты в той или иной мере влияют на механизм формирования доходов населения; это влияние количественно измерить невозможно, оно проявляется опосредованно.

Как отмечают экономисты, именно в условиях трансформации социально-экономических систем проблема институциональных преобразований приобретает особое значение. По мнению О. А. Лазаренко, страны с высокоразвитой рыночной экономикой, институциональная среда которых формировалась эволюционно в эпоху постиндустриализма, обладают следующими основными институтами [59, с. 140] :

- открытая рыночная экономика, свободные цены, низкие таможенные барьеры, в основном тарифные, а не количественные; поддержание конкуренции на рынках;
- доминирующая частная собственность при жесткой ее защите;
- контрактные обязательства: рыночная экономика – сетевая экономика сделок и оформляющих их договоров;
- налоговая система, подконтрольная налогоплательщикам через демократические представительные учреждения с сильным налоговым администрированием (уклонение от уплаты налогов признается серьезным преступлением и сурово наказывается);
- эффективные государственные службы с низким уровнем коррупции;
- прозрачные публичные компании и финансовые учреждения, открытость информации которых и ее проверяемость позволяют им пользоваться доверием партнеров, кредиторов, инвесторов и привлекать финансовые средства для развития с минимальными издержками;
- демократическая политическая система с политической конкуренцией, разделением и сменяемостью властей, создающая надежные механизмы контроля общества над государством и бюрократией;

- законопослушные граждане;
- независимый суд, пользующийся доверием граждан;
- сильная система органов охраны правопорядка и исполнения судебных решений, обеспечивающая высокую степень неотвратимости наказания за нарушение законов;
- минимальный разрыв между формальными и неформальными нормами социального поведения.

Названные институты выполняют свои функции и создают позитивные мотивации для предпринимательской деятельности, инноваций, сбережений, инвестиций, т. е. формирования доходов населения.

При исследовании денежных доходов населения в рамках институционального подхода необходимо рассмотреть институциональные факторы. Среди многочисленных факторов, оказывающих влияние на результаты экономической деятельности, особая роль принадлежит именно данным факторам, так как они связаны с управлением, регулированием отдельных сфер, областей экономических отношений, преобразованием институтов управления этими сферами.

Если рассматривать доходы населения как институт, то факторы, влияющие на его развитие, и являются институциональными. Экономические факторы связаны непосредственно с экономическими процессами, а институциональные факторы характеризуют воздействие их на доходы. По нашему мнению, институциональные факторы шире, чем экономические.

Мы предлагаем следующую классификацию институциональных факторов по степени их воздействия и по возможности влияния на доходы населения России (рис. 13):

**I. *Активные факторы***, которые характеризуются прямым воздействием и явным влиянием на доходы:

1) Уровень безработицы. Он отражает социально-экономическую ситуацию, при которой часть трудоспособного населения не может найти работу. Эти граждане желают найти работу, но не имеют ее, а также трудового дохода по не зависящим от них причинам, и получают социальные выплаты в виде пособий, если регистрируются на бирже труда.

2) Уровень инфляции, напрямую определяющий обесценивание денежных доходов населения. В то же время инфляция выгодна опре-

деленным категориям граждан: экспортерам, должникам, возвращающим долг в неиндексированном размере, кредиторам, выплачивающим низкие проценты по банковскому вкладу и т. д.



Рис. 13. Институциональные факторы, влияющие на механизм формирования доходов населения

3) Состояние рынка труда. Данный фактор обуславливает сферу формирования спроса и предложения на рабочую силу. Если через рынок труда осуществляется продажа рабочей силы по низкой цене, то, соответственно, работник получит небольшой доход, и наоборот.

4) Курс национальной денежной единицы. Субъекты рыночной экономики должны иметь жизнеспособную национальную валюту и как средство платежа по своим операциям, и как учетную единицу, и в качестве средства накопления стоимости.

5) Валютный курс. При продаже иностранной валюты из разницы валютных курсов часть населения извлекает определенный доход.

6) Учетная ставка, т. е. ставка процента, под который федеральная резервная система, Центральный банк предоставляют кредиты коммерческим банкам для пополнения их денежных резервов и кре-

дитования клиентов. Чем выше учетная ставка Центрального банка, тем более высокий процент взимают коммерческие банки за предоставляемый кредит населению, и наоборот.

7) Законодательные и правовые нормы. Важное место в формировании доходов занимают вопросы разработки законодательной и нормативной базы, которая является исходным моментом всего процесса их формирования и регулирования. Нормативы используются для расчетов типовых потребительских бюджетов, нормы рабочего времени – для определения режимов рабочего времени, длительности отпусков на предприятиях, создания безопасных условий труда; ставки налогов – для удержания подоходного налога, налогов с юридических лиц (включая социальные налоги и др.).

8) Социальная политика. Проводимая государством, она прямо влияет на поддержание доходов населения, уровня жизни населения, обеспечение занятости и оказывает поддержку отраслям социальной сферы.

9) Бюджетная индексация. Это пересчет и изменение денежных доходов населения (зарботной платы, пенсий, стипендий) с учетом розничных цен для полной или частичной компенсации потерь в доходах в результате инфляции. Данным способом поддерживаются покупательная способность и средние доходы российских граждан.

10) Налогообложение. От того, как государство использует налоговый механизм, во многом зависит распределение вновь созданной стоимости по факторам производства, основным из которых является труд. Социальная задача налогообложения – перераспределение доходов от высокообеспеченных к средне- и малообеспеченным слоям населения. В условиях инфляции изменение ставки налогообложения индивидуальных доходов может служить инструментом защиты реальных доходов населения.

**II. Пассивные факторы,** чье действие на доходы населения проявляется постепенно, через временной промежуток:

1) Социально-психологический фактор, который включает культурные, религиозные ценности, поведенческие особенности, менталитет, интересы, потребности, установки, мотивы, морально-нравственные качества личности и даже состояние здоровья индивида. Данный фактор позволяет прогнозировать результаты институциональных изменений и влияет на формирование доходов населения. Бедная и бога-

тая страны отличаются культурой – культурой труда, культурой управления, культурой жизни. Носителями культуры являются люди. Культурных людей можно взрастить, но очень тяжелым трудом и посредством больших вложений. Возрождение российской культуры, воспитание населения с этих позиции требует времени и затрат денежных средств, но это обязательно принесет плоды, и тогда результаты нашего производства начнут иметь ценность на внутреннем и внешнем рынке, и только тогда поднимется реальная заработная плата населения РФ.

2) Социально-статусный фактор. Принадлежность человека к определенной профессии, наличие у него специальности, собственности, имущества, того или иного уровня образования, опыта работы проявляются в изменении норм и правил, формирующих доходы.

3) Демографический фактор. Изменения численности трудоспособного населения, рождаемости и смертности, миграции, половозрастной структуры, национального состава отражаются на структуре и динамике доходов населения России.

4) Территориальный фактор. Для выравнивания условий воспроизводства рабочей силы в регионах с разными природно-климатическими характеристиками действующим законодательством для работающих и проживающих в северных и восточных районах предусмотрено установление к заработной плате, пенсиям, стипендиям, пособиям на детей районных коэффициентов, а также отдельных компенсаций. Эти элементы относятся к территориальному фактору, влияющему на формирование доходов.

5) Права собственности. Это главный фактор развития рыночных отношений. По нашему мнению, права собственности можно выделить как отдельный важнейший фактор, который позволяет перераспределять доходы населения.

6) Человеческий фактор. В качестве экономической категории он включает в себя экономический аспект всех свойств человека и всех видов его деятельности в экономической области. Под экономическим аспектом следует понимать конечную результативность, эффективность деятельности, соответствующий подход под этим углом зрения ко всем качествам человека и, наоборот, от всех этих качеств человека к эффективности [80, с. 180]. В человеческий фактор, по нашему мнению, должен включаться и человеческий капитал. Под человеческим капиталом принято понимать «капитальные ресурсы

общества, вложенные в людей, человека» [98, с. 165], другими словами, совокупность знаний и навыков. Человеческий капитал повышает эффективность труда не только в рыночных взаимодействиях, но и вне рынка, поэтому доход от его использования может быть оценен как в неденежной, так и в денежной форме (к примеру, заработная плата и прибыль от предпринимательских способностей).

7) Теневой фактор. Данный фактор включает деятельность, укрываемую для избежания налогов или в связи с нежеланием экономических субъектов придавать известность своим действиям и доходам, неформальную деятельность, не подлежащую учету в связи с ее индивидуальностью, личным или семейным характером, отсутствием измерителей, а также криминальную деятельность.

Воздействие данных институциональных факторов проявляется в изменении норм и правил, формирующих доходы населения.

Таким образом, активные институциональные факторы имеют прямое воздействие и возможность влияния. Несомненным является то, что перечень пассивных факторов обратно пропорционально отражает степень их осязаемости и трудноизмеримости; при этом, основываясь на сравнительном подходе, можно констатировать, что пассивные институциональные факторы также играют важную роль в формировании доходов населения.

Подводя итог, можно отметить, что попытки управления процессами развития в России были бы более эффективными, если бы учитывались механизмы и принципы самоорганизации институциональной структуры общества и образующие их факторы.

Чтобы охарактеризовать механизм формирования доходов населения, необходимо учесть субъективные факторы: формирование доходов самим населением, государством и предприятием.

### **3.4. Институциональный механизм формирования доходов населения**

В современной экономической литературе освещаются многие вопросы, связанные с доходами населения. Публикуются материалы о сущности доходов, теоретических аспектах их формирования, формах, методиках и инструментах регулирования, динамике и структуре, о проблемах оценки уровня жизни населения. При этом, как пра-

вило, не рассматриваются доходы с позиции механизма их формирования. Сама категория «механизм» в этом контексте и сущностные ее характеристики остаются практически неизученными.

Выполненные нами исследования позволили охарактеризовать сложившийся механизм формирования доходов населения и выявить влияющие на него факторы.

Изменения, происходящие в экономической теории и практике, обуславливают необходимость нового институционального подхода к формированию доходов населения.

Предлагаемый институциональный механизм формирования доходов населения базируется тоже на теории факторов производства, которые обладают способностью приносить доход (рис. 14).

Основой институционального механизма формирования доходов являются социально-экономические отношения, которые возникают между субъектами этих отношений по поводу распределения и перераспределения доходов населения. Характерно, что социально-экономические отношения тесно взаимосвязаны с правами собственности, обмен которыми происходит между субъектами при формировании доходов. Как социально-экономические отношения, так и права собственности функционируют в соответствии с определенными нормами и правилами, обуславливающими формирование доходов населения.

В институциональной теории нет однозначного определения нормы. По мнению А. Н. Олейника, норма – это базовый регулятор взаимодействия людей и «предписание определенного поведения, обязательное для выполнения и имеющее своей функцией поддержание порядка в системе взаимодействий» [86, с. 43]. Норма включает описание условий, в которых она действует, описание образца действий, описание санкций.

Правилами считаются модели или образцы поведения, говорящие о том, как следует себя вести в той или иной ситуации [38, с. 18]. Однако в институциональной экономике нормы отождествляют с правилами. Среди разного вида правил выделяют экономические, непосредственно определяющие формы организации хозяйственной деятельности, в рамках которых экономические агенты формируют институциональные соглашения и принимают решение об использовании ресурсов [38, с. 45].



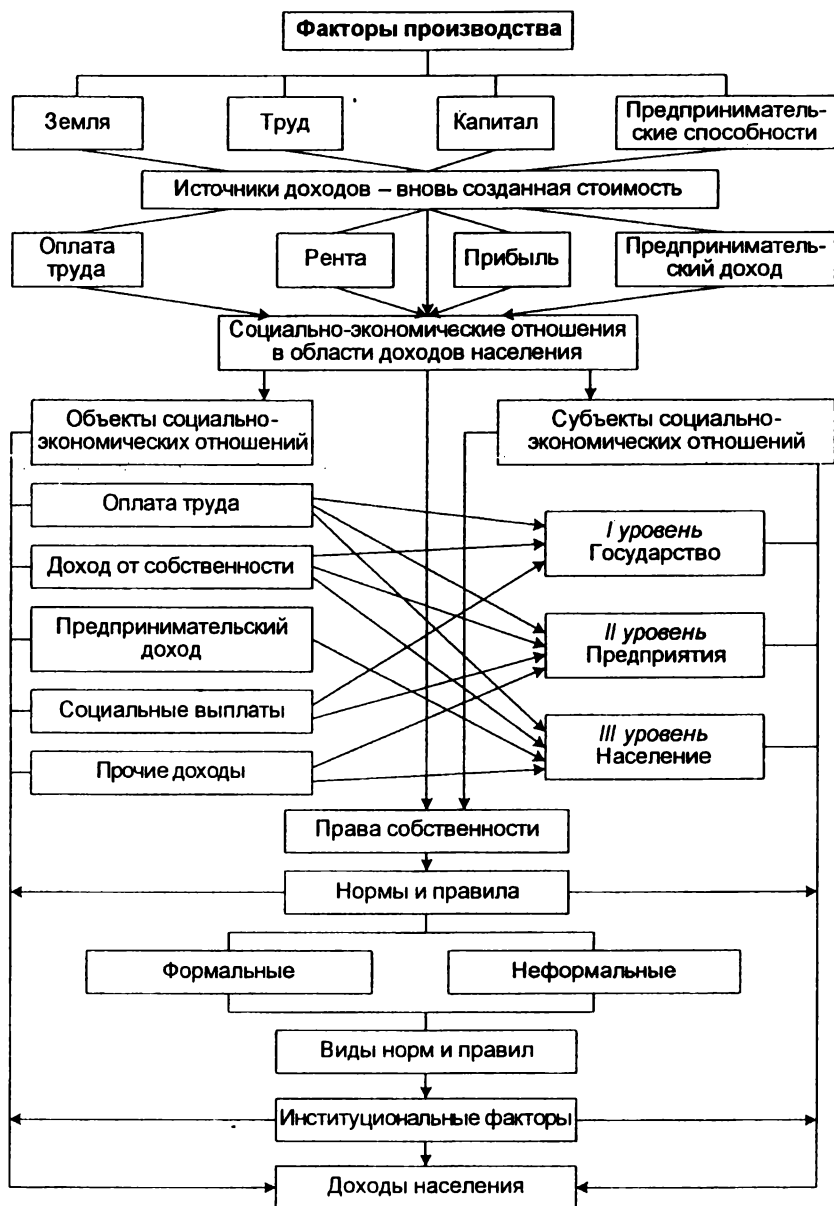


Рис. 14. Модель институционального механизма формирования доходов населения

Экономические правила являются условиями и предпосылками возникновения прав собственности.

Нормы и правила, используемые в механизме формирования доходов населения, подразделяются на формальные и неформальные. Основные виды этих норм приведены в табл. 9.

Характерно, что на 1-м и 2-м уровнях социально-экономических отношений преобладают формальные нормы и правила, а на 3-м – неформальные, хотя неформальные, в незначительной степени, имеют место и на 2-м уровне, а на 3-м уровне действуют одновременно еще и формальные нормы и правила. К формальным нормам относятся законодательные акты, нормативные документы, инструкции и положения, лицензии, договоры и др. Неформальными считаются нормы и правила, сложившиеся в отношениях между людьми в виде традиций, обычаев, устных договоренностей, привычек.

Нормы и правила, составляющие институциональную основу социально-экономических отношений в области формирования доходов населения (см. рис. 14), по характеру действия и роли в институциональном механизме формирования доходов населения подразделяются на следующие виды:

- регламентирующие, т. е. определяющие порядок формирования каждого вида дохода;
- регулирующие, т. е. устанавливающие определенную взаимосвязь между элементами формирования доходов с целью получения необходимого результата;
- координирующие, т. е. обеспечивающие соизмерение доходов с установленными нормативами и соблюдение определенных параметров;
- принудительные, т. е. предусматривающие способы воздействия, обеспечивающие выполнение установленных требований.

Особенность предлагаемой модели заключается в структурировании доходов по уровням их формирования, отличающимся содержанием социально-экономических отношений и комплексом реализуемых прав собственности.

На основе статистических данных баланса денежных доходов и расходов, ежегодно представляемых Росстатом, определены доходы населения по уровням их формирования в соответствии с положениями предлагаемой модели (табл. 10).

В общем виде структура доходов по годам изменяется незначительно; наблюдается практически устойчивое снижение удельного веса доходов на первом уровне, куда отнесены только социальные выплаты из бюджета, хотя по объему эти выплаты увеличиваются. Наибольший удельный вес доходов приходится на 2-й уровень, уровень предприятия: в среднем за год он составляет 72,4%. Практически мало изменяется удельный вес доходов 3-го уровня.

Таблица 10

**Динамика структуры доходов населения по уровням их формирования, млрд р./%**

Уровень	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
1-й	808,3/15,2	1040,5/15,2	1253,4/14,1	1407,4/12,9	1748,4/12,9
2-й	3744,1/70,3	4847,7/71,0	6384,7/71,7	7998,4/73,2	9968,2/73,7
3-й	773,4/14,5	942,8/13,8	1262,4/14,2	1524,2/13,9	1805,9/13,4
<b>Всего</b>	<b>5325,8/100</b>	<b>6831/100</b>	<b>8900,5/100</b>	<b>10930/100</b>	<b>13522,5/100</b>

Приведенные данные свидетельствуют о том, что основные доходы населения формируются на уровне предприятия в виде оплаты труда и доходов от собственности.

При проведении государственной политики, направленной на повышение благосостояния населения и его роли в обеспечении себя доходами, снижение доли социальных выплат выглядит естественно, так как они направлены на поддержание только малоимущих и социально незащищенных слоев населения. Однако активность населения в обеспечении себя доходами, о чем свидетельствует динамика доходов 3-го уровня, явно недостаточна.

Если отнести к 1-му уровню, как предложено нами в п. 2.1, помимо социальных выплат заработную плату работников бюджетной сферы, что соответствует логике предлагаемой модели формирования доходов населения, то распределение доходов по уровням их формирования будет выглядеть иначе (табл. 11).

Объем доходов, отнесенных к 1-му уровню, увеличится как в абсолютном размере, так и в процентах к итогу. Такое формирование доходов правомерно и логически оправдано тем, что оплата труда, учитываемая органами государственной статистики в целом как один вид дохода, имеет различные источники формирования.

В результате перераспределения доходов между 1-м и 2-м уровнями структура доходов меняется. Доля доходов, формируемых на 1-м уровне, возрастает и составляет в среднем за год 29,1%. Удельный вес денежных доходов 2-го уровня уменьшается, но превышает 50% и в среднем составляет 56,9%. Доля доходов 3-го уровня не меняется. Приведенные данные свидетельствуют о приоритете предприятий (2-й уровень) в формировании денежных доходов населения.

Таблица 11

Структура доходов населения по уровням их формирования,  
млрд р./%

Уровень	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
1-й	1535,4/28,8	2106,7/30,8	2640,7/29,7	3081,6/28,2	3898,4/28,8
2-й	3017,0/56,7	3784,5/55,4	4997,4/56,1	6324,2/57,9	7818,2/57,8
3-й	773,4/14,5	942,8/13,8	1262,4/14,2	1524,2/13,9	1805,9/13,4
<b>Всего</b>	<b>5325,8/100</b>	<b>6831/100</b>	<b>8900,5/100</b>	<b>10930/100</b>	<b>13522,5/100</b>

Целесообразность исследования доходов населения по уровням их формирования подтверждает динамика темпов роста объема доходов к предыдущему году (табл. 12).

Таблица 12

Темпы роста доходов населения по уровням их формирования, %

Уровень	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
1-й	147,2	137,2	125,3	116,7	126,5
2-й	132,2	125,3	132,2	126,5	123,6
3-й	117,0	121,9	133,9	120,7	118,5
<b>Всего</b>	<b>133,7</b>	<b>128,3</b>	<b>130,3</b>	<b>123,3</b>	<b>123,2</b>

Характерно, что в 2001 и 2002 гг. наблюдается снижение темпов роста доходов населения на 1-м и 2-м уровнях, но темпы роста объемов доходов на 1-м уровне превышают темпы роста доходов 2-го уровня в 1,1 раза. В последующие годы темпы роста денежных доходов 1-го уровня снижаются. Это объясняется проводимыми мероприятиями по «монетаризации» льгот, что снизило темпы роста социальных выплат.

Неравномерность роста доходов на уровне предприятия обусловлена их самостоятельностью в области заработной платы, что

приводит к неравномерности роста оплаты труда на предприятиях и несвоевременности ее индексации.

Темпы роста доходов населения на 3-м уровне сначала увеличиваются, что обусловлено развитием активности населения, затем снижаются, когда происходят изменения в законодательстве и условиях предпринимательской деятельности. Анализ темпов роста доходов по уровням их формирования позволяет судить о результативности мероприятий, проводимых государством, по повышению благосостояния населения.

Предлагаемая модель механизма формирования доходов, по нашему мнению, обладает следующими достоинствами:

1. Модель базируется на социально-экономических отношениях между субъектами процесса формирования доходов.

2. Распределение вновь созданной стоимости, основанной на владении факторами производства, осуществляется в соответствии с правами собственности.

3. Формирование доходов предусмотрено по трем уровням социально-экономических отношений, определяемых с учетом «центров ответственности».

4. В основе механизма формирования доходов населения – формальные и неформальные нормы, регламентирующие социально-экономические отношения.

5. Механизм формирования доходов населения ориентирован на их увеличение, что можно обеспечить путем управления ими на основе контроля и регулирования структуры доходов и темпов их изменения.

Практическое использование предлагаемой модели формирования доходов населения на основе статистической информации требует внесения изменений в методику группировки статистических данных по видам доходов, т. е. необходимо предусмотреть разделение видов доходов по источникам их возникновения, или уровням. Так, заработную плату следует подразделить по сферам бюджетной и внебюджетной; социальные выплаты и доходы от собственности – по уровням их формирования. Для этого необходимо внести коррективы в методику формирования статистической отчетности и ее содержание.

## Заключение

Доходы населения являются наиболее обсуждаемым вопросом в современной экономической литературе, но механизм их формирования изучен недостаточно.

Исследование теоретических основ формирования доходов населения позволило уточнить сущность доходов, рассмотреть их содержание и структуру, выявить факторы, влияющие на формирование доходов населения, и выполнить их классификацию. Результатом исследования основных теорий формирования доходов явилось определение главной составляющей механизма формирования доходов, той основополагающей теории, которая объясняет сущность и содержание действующего механизма формирования доходов населения.

В результате анализа динамики и структуры доходов населения выявлена устойчивая тенденция роста их объемов в целом и по видам, а также определены наметившиеся изменения структуры доходов, обусловленные снижением роли государственного регулирования и приводящие к сокращению доли оплаты труда как основного источника доходов. Оценка механизма формирования доходов населения на основе их экономико-статистического анализа позволила охарактеризовать современные тенденции его развития в плане изменения источников доходов, их видов, размеров и структуры.

Совершенствование институциональной среды в России делает актуальной проблему использования институционального механизма, гарантирующего не только закрепление определенных прав, норм и правил, регламентирующих жизнедеятельность экономических агентов, но и своевременное их изменение.

Исследование институциональных аспектов механизма формирования доходов населения России позволило охарактеризовать социально-экономические отношения между субъектами процесса формирования доходов и структурировать их. Рассмотрены права собственности как важнейший институциональный фактор и их реализация при перераспределении имущественных прав между субъектами социально-экономических отношений; представлена система институциональных факторов формирования доходов населения и дана их классификация.

В результате выполненного исследования предложена модель институционального механизма формирования доходов населения.

Реализация основных положений, составляющих основу этого механизма, обеспечит возможность оперативного экономико-статистического анализа доходов по уровням их формирования и целенаправленного воздействия на динамику и структуру доходов для обеспечения повышения благосостояния населения.

Формирование доходов населения по соответствующим уровням потребует внесения изменений или дополнений в методику сбора и обработки статистической информации, в статистические формы наблюдения и отчетности.

Результаты исследования не исчерпывают проблему разработки механизма формирования доходов населения, но обеспечивают основу для дальнейшего ее изучения, дополнения и развития.

## **Библиографический список**

1. Конституция Российской Федерации. М.: Юрид. лит., 1993. 62 с.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации: Федер. закон от 03.12.2004. № 12: В 2 ч. М.: Маркетинг, 2005. 396 с.
3. Об индексации денежных доходов и сбережений граждан в РСФСР: Закон РСФСР от 24 окт. 1991 г. // Сб. законодат. актов РСФСР. Вып. 4. М.: Республика, 1991. С. 63–66.
4. Об установлении прожиточного минимума на душу населения: Постановление Правительства РФ от 09.02.2001 г. № 99 // Консультант Плюс. Версия Проф., 2005. [http:// www.consultantplus.ru](http://www.consultantplus.ru)
5. Трудовой кодекс Российской Федерации: Федер. закон от 30.12.2001 № 197 (в ред. от 30.06.2006 г.). Екатеринбург: Изд-во АМБ, 2006. 234 с.
6. Абакумова Н. Н., Подовалова Р. Я. Политика доходов и заработной платы: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 1999. 217 с.
7. Абалкин Л. Динамика и противоречия экономического роста // Экономист. 2001. № 12. С. 3–10.
8. Автономов В. С., Ананьин О. И. История экономических учений: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2001. 783 с.
9. Автономов В. С. Введение в экономику. М.: Вита-Пресс, 1998. 254 с.
10. Антология экономической мысли: В 2 т. М.: Эконов, 1993. Т. 1. 486 с.
11. Бартенев С. А. Экономические теории и школы: Курс лекций. М.: БЕК, 1998. 71 с.
12. Бачурин А. Экономическая и социальная политика государства по улучшению условий жизни // Экономист. 2004. № 2. С. 25–29.
13. Беккер Г. С. Человеческое поведение / ГУ ВШЭ. М., 2003. 672 с.
14. Берсенева В. Л., Важенкин С. Г., Татаркин А. И. Стратегия развития УрФО: потенциал роста // Регион: экономика и социология. 2005. № 2. С. 42–65.



15. Блинков А., Сидорова А. Проблема бедности в России и Украине // Экономист. 2006. № 6. С. 62–67.

16. Бобков В. Дифференциация благосостояния // Экономист. 2005. № 6. С. 54–61.

17. Бобков В., Канаев И. Структура общества (по доходам и жилищной обеспеченности) // Экономист. 2006. № 9. С. 42–52

18. Бобков В. Н. О задачах повышения уровня и качества жизни населения России // ЭКО. 2004. № 2. С. 34–38.

19. Богомолова Т. Ю. Экономическое неравенство населения России в 90-е годы // ЭКО. 2002. № 2. С. 79–84.

20. Большой экономический словарь. 5-е изд. / Под ред. А. Н. Азрилияна; Ин-т новой экономики. М., 2002. 1280 с.

21. Бузляков Н. И. Методы планирования повышения уровня жизни. М.: Экономика, 1969. 486 с.

22. Бурков А. Л. Институциональные факторы эффективного реформирования отношений собственности: Дис. ... канд. экон. наук. Екатеринбург, 1998. 154 с.

23. Всемирная история экономической мысли: В 6 т. М.: Прогресс, 1987. 606 с.

24. Генкин Б. М. Организация, нормирование и оплата труда на промышленных предприятиях: Учеб. для вузов. М.: НОРМА, 2004. 432 с.

25. Генкин Б. М. Экономика и социология труда: Учеб. для вузов. М.: НОРМА, 2006. 448 с.

26. Гончарова М. В. Повышение реальных доходов населения как финансовый базис минимизации льгот // Финансы и кредит. 2006. № 20. С. 79–81.

27. Григорьев Л. Средний класс в России на рубеже этапов трансформации // Вопр. экономики. 2001. № 1. С. 45–51.

28. Гулякова С. А. Экономические основы дифференциации доходов населения: Дис. ... канд. экон. наук. М., 2002. 173 с.

29. Гурьев В. И. Основы социальной статистики. М.: Финансы и статистика, 1997. 276 с.

30. Гелбрейт Дж. К. Экономические теории и цели общества. М.: Прогресс, 1979. 406 с.

31. Дмитричев И. И. Статистика уровня жизни населения. Учеб. пособие / Госкомстат РФ. М., 1998. 326 с.

32. *Жеребин В. М., Романов А. Н.* Уровень жизни населения. М.: Юнити-Дана, 2002. 592 с.
33. *Зименкова Е. Р.* Политика перераспределения доходов в России // ЭКО. 2003. № 6. С. 21–35.
34. *Золотогоров В. Г.* Экономика: Энцикл. слов. Минск: Книж. Дом, 2003. 720 с.
35. *Иванов Ю.* Статистика доходов в новой СНС ООН и ее применение в странах СНГ // Вопр. экономики. 1995. № 9. С. 71.
36. *Игнатьева О. А.* Социально-экономическое содержание формирования доходов населения: Дис. ... канд. экон. наук. Казань, 2003. 154 с.
37. *Ильин А. Е.* Налоговый механизм государственного регулирования доходов // Финансы. 2005. № 3. С. 16–17.
38. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: Учеб. / Под ред. А. А. Аузана. М.: ИНФРА-М, 2005. 416 с.
39. *Иншаков О. В., Лебедева Н. Н.* Современное состояние институционализма в России и необходимость развития новых направлений / ВолГУ. Волгоград, 2001. 156 с.
40. *Иншаков О., Фролов Д.* Место институционализма в экономической науке // Экономист. 2005. № 10. С. 39–44.
41. *Кадомцева С.* Социальная политика и население // Экономист. 2006. № 7. С. 48–58.
42. *Кадыров Д. Б.* Формирование и механизм регулирования доходов населения в системе факторов роста благосостояния: Дис. ... д-ра экон. наук. Воронеж, 2003. 301 с.
43. *Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости, процента и денег. М.: Гос. изд-во иностр. лит., 1948. 398 с.
44. *Кейнс П.* Экономический образ мышления. М.: Прогресс, 1993. 626 с.
45. *Кирдина С.* Институциональная структура современной России: эволюционная модернизация // Вопр. экономики. 2004. № 10. С. 89–98.
46. *Кирдина С.* Современные российские реформы: поиск закономерностей // Общество и экономика. 2002. № 3–4. С. 70–102.
47. Классика экономической мысли. М.: ЭКСМО-пресс, 2000. 895 с.

48. *Козырев В. М.* Основы современной экономики. М.: Финансы и статистика, 2000. 324 с.

49. *Корогодин И. Т.* Экономические отношения, механизм хозяйствования и экономическая политика: методология анализа их взаимодействия // Экономика и менеджмент: Уч. зап. Воронеж, 2002. Вып. 3. С. 60–61.

50. *Короченцева И. Н.* Индивидуальные доходы населения и государство: современные проблемы взаимодействия и регулирования: Дис. ... канд. экон. наук. СПб., 1999. 231 с.

51. *Коришунов В. В.* Собственность в формировании социально ориентированной экономики России: Дис. ... д-ра экон. наук. М., 2003. 465 с.

52. *Кремлев Н. Д.* Проблемы оценки уровня жизни населения // Вопр. статистики. 2000. № 8. С. 18–23.

53. *Куликов В., Роик В.* Социальная политика как приоритет // Рос. экон. журн. 2005. № 1. С. 11–18.

54. *Курбатова И. А., Солодовников Е. Ф.* Доходы населения и некоторые проблемы социальной политики России / Ин-т экономики УрО РАН. Екатеринбург, 2005. 34 с.

55. *Курневич Т., Фидлер М.* К вопросу измерения численности занятых в неформальном секторе экономики // Вопр. статистики. 1995. № 6. С. 18–25.

56. *Курьеров В. Г., Аукционек С. П.* Тенденции развития экономики России // ЭКО. 2001. № 6. С. 3–22.

57. Курс переходной экономики / Под ред. Л. И. Абалкина. М.: Финстатинформ, 1999. 476 с.

58. Курс экономической теории: Учеб. / Под ред. М. Н. Чепурина. Киров: Аса, 2002. 484 с.

59. *Лазаренко О. А.* Институциональные факторы экономического развития транзитивной экономики: Дис. ... канд. экон. наук. Орел, 2005. 164 с.

60. *Латышев П. М.* Малая модель большой России // Вестн. УрО РАН. 2005. № 2. С. 4–5.

61. *Лебединская Т. Г.* Денежные доходы населения и инфляционный процесс в России: Дис. ... канд. экон. наук. М., 2003. 187 с.

62. *Липпе П. фон.* Экономическая статистика / ФСУ ФРГ. Штутгарт, 1995. Т. 1. 629 с.
63. *Мазин А. Л.* Экономика труда. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. 575 с.
64. *Майер В. Ф.* Планирование социального развития и повышения уровня жизни народа. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1988. 159 с.
65. *Майер В. Ф.* Уровень жизни населения СССР. М.: Мысль, 1980. 196 с.
66. *Макаров А.* Собственность: два подхода // Экономист. 2006. № 7. С. 40–47.
67. *Макконнелл К. Р., Брю С. Л.* Экономикс: принципы, проблемы и политика: Пер с англ. М.: ИНФРА-М, 1999. 974 с.
68. Малая модель большой России. Федеральные округа в России: причины и цели создания // УрФО. 2004. № 8. С. 5–7.
69. *Маликов Н. С.* Качество и уровень жизни населения России: тенденции и динамика // Уровень жизни населения регионов России. 2002. № 11. С. 41–50.
70. *Мамедов О. Ю.* Производственные отношения: Политико-экономическая модель. Ростов н/Д: Феникс, 1997. 91 с.
71. *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 25, ч. 1. М.: Госиздат, 1930. 547 с.
72. *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 25, ч. 2. М.: Госиздат, 1930. 540 с.
73. *Маршалл А.* Принципы экономической науки: В 2 т. Пер. с англ. Т. 2. М.: Прогресс, 1993. 310 с.
74. *Медведев В. А.* Политическая экономия: Учеб. для вузов. М.: Политиздат, 1990. 735 с.
75. *Менгер К.* Основы политической экономии // Австрийская школа в политической экономии. М.: Экономика, 1992. 495 с.
76. *Мехряков В. Д.* Повышение личных доходов населения как фактор стабилизации экономики // Вопр. экономики. 2003. № 7. С. 65–68.
77. *Московский А.* Пределы институционализма // Экономист. 2005. № 6. С. 74–82.
78. *Нестеров Л. И.* Перспективы повышения уровня жизни в России // Вопр. статистики. 2004. № 8. С. 66–71.
79. *Никитин С. М., Степанова М. П.* Рынок и социальная политика государства // Деньги и кредит. 2005. № 1. С. 18–20.

80. *Никифорова И. Н.* Институциональные факторы экономического развития: Дис. ... канд. экон. наук. М., 2003. 180 с.

81. *Новикова В.* Возможно ли справедливое распределение доходов? // *Экономист*. 2003. № 4. С. 61–67.

82. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997. 380 с.

83. *Норт Д.* Институты и экономический рост: историческое введение // *Thesis*. 1993. Т. 1, вып. 2. С. 69–91.

84. *Нуреев Р.* Предпосылки новой экономической парадигмы: онтология и гносеология // *Вопр. экономики*. 1993. № 4. С. 121–144.

85. *Озов А. А.* Занятость и доходы населения в системе социально-экономических отношений переходной экономики: институциональный аспект: Дис. ... канд. экон. наук. Ростов н/Д, 2003. 180 с.

86. *Олейник А. Н.* Институциональная экономика: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2005. 416 с.

87. *Осинов Ю. М.* Основы теории хозяйственного механизма. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1994. 386 с.

88. Основы экономической теории: Учеб. пособие / Под ред. Н. Н. Филиппова. Екатеринбург: Изд-во Урал. экон. ун-та, 2001. 168 с.

89. *Остапенко Ю. М.* Экономика труда. М.: Инфра-М, 2006. 268 с.

90. *Петти У.* Экономические и статистические работы. М: Соц-экгиз, 1940. 324 с.

91. *Пигу А.* Экономическая теория благосостояния: В 2 ч. М.: Прогресс, 1985. Ч. 1. 512 с.

92. *Пигу А.* Экономическая теория благосостояния. В 2 ч. М.: Прогресс, 1985. Ч. 2. 454 с.

93. *Подузов А. А., Кукушкин Д. К.* Бедность в Москве: использование шкал эквивалентности для ее измерения // *Проблемы прогнозирования*. 1995. № 6. С. 133–145.

94. Политика доходов и заработной платы: Учеб. / Под ред. П. В. Савченко, Ю. П. Кокина. М.: Экономистъ, 2004. 525 с.

95. Политика доходов и качество жизни населения / Под ред. Горелова. СПб.: Питер, 2003. 653 с.

96. Политическая экономия: Учеб.-метод. пособие для преподавателей / Под ред. А. В. Сидорович, Ф. Н. Волкова. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1993. 407 с.

97. Поляков И. В. Становление российской модели благосостояния в условиях социально-экономического кризиса // Проблемы прогнозирования. 2003. № 4. С. 66–68.

98. Прудон П. Что такое собственность или исследование о принципе права и власти. М.: Книгоизд-во «Светлая звезда», 1919. 232 с.

99. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М, 2005. 480 с.

100. Райцин В. Я. Модели планирования уровня жизни. М.: Экономика, 1999. 278 с.

101. Региональное неравенство уровня жизни населения: статистические данные // Экономист. 2004. № 12. С. 58–59.

102. Ржаницына Л. Политика доходов: этапы и резервы // Экономист. 2001. № 9. С. 62–65.

103. Рымашевская Н. М., Герасимова И. А., Копнина В. Г. и др. Семья, труд, доходы, потребление. М.: Наука, 1987. 265 с.

104. Российский статистический ежегодник. 2004 / Росстат. М., 2004. 730 с.

105. Российский статистический ежегодник. 2005 / Росстат. М., 2005. 725 с.

106. Российский статистический ежегодник. 2006 / Росстат. М., 2006. 730 с.

107. Россия в цифрах. 2005: Крат. стат. сб. / Росстат., М., 2005. 494 с.

108. Россия в цифрах. 2006: Крат. стат. сб. / Росстат., М., 2006. 490 с.

109. Рябушкин Б. Т., Хоменко Т. А. Система национальных счетов: Пособие для обучения руководящих работников и специалистов Госкомстата РФ. М.: Финансы и статистика, 1993. 96 с.

110. Савченко П. Уровень и качество жизни: понятие, индикаторы, современное состояние в России // РЭЖ. 2002. № 7. С. 66–67.

111. Сазонова О. М. Институт собственности в условиях трансформационного этапа развития России. Дис. ... канд. экон. наук. Ростов н/Д, 2003. 170 с.

112. Самуэльсон П. А. Экономика. М.: Алгон, 1992. Ч. 1. 331 с.

113. Сенчагов В. Экономическая безопасность как основа обеспечения национальной безопасности России // Вопр. экономики. 2002. № 8. С. 69–78.

114. *Сисмонди Ж. Ш. Л.* Новые начала политической экономии или о богатстве в его отношении к народонаселению. М.: Госсозэкониздат, 1937. 243 с.

115. Словарь иностранных слов. СПб.: Виктория плюс, 2004. 811 с.

116. Словарь современной экономической теории Макмиллана. М.: Инфра-М, 1997. 608 с.

117. *Смирнова Н. А., Гунина О. В.* Мониторинг оплаты труда и занятости работников бюджетной сферы // Уровень жизни населения регионов России. 2003. № 12. С. 32–42.

118. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Соцэкиздат, 1962. 684 с.

119. Социальная политика: Учеб. / Под ред. Н. А. Волгина. М.: Экзамен, 2002. 534 с.

120. Социальная сфера // Рос. экономика: прогнозы и тенденции. 2004. № 2. С. 17–20.

121. Социальные положение и уровень жизни населения России. 2005: Стат. сб. / Росстат. М., 2005. 525 с.

122. Социальные проблемы в перспективном планировании / Под ред. В. Н. Кириченко. М.: Экономика, 1998. 326 с.

123. Статистические данные социально-экономического развития России (1999–2002) // Экон. журн. ВШЭ. 2002. № 4. С. 525–556.

124. Статистический словарь / Гл. ред. А. С. Королев. М.: Финансы и статистика, 1989. 623 с.

125. *Суворов А. В., Ульянова Е. А.* Денежные доходы населения России: 1992–1996 гг. // Проблемы прогнозирования. 1997. № 6. С. 37–48.

126. *Суринов А. Е.* Доходы населения: Опыт количественных измерений. М.: Финансы и статистика, 2000. 432 с.

127. *Татарников Е. А.* Система национального счетоводства. М.: Приор-издат, 2004. 80 с.

128. *Тихонова Н. Е.* Феномен городской бедности в современной России. М.: Летний сад, 2003. 407 с.

129. *Тюрго А. Р.* Избранные экономические произведения. М.: Соцэкиз, 1961. 198 с.

130. Уровень жизни городского населения России и социальные проблемы реформ / Под ред. М. А. Мужиной; ИСЭПН РАН. М., 1998. 396 с.

131. Хайек Ф. Дорога к рабству. М.: Новости, 1992. 304 с.

132. Хайек Ф. А. Общество свободных. Лондон: Overseas publications Interchange Ltd, 1990. 488 с.

133. Ханин Г. И. Перераспределение доходов населения как фактор ускорения экономического развития и обеспечения социальной стабильности // ЭКО. 2002. № 6. С. 91–104.

134. Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал. М.: Изд. группа «Прогресс», 1993. 385 с.

135. Хомелянский Б. Н. Уровень жизни населения: современное положение, тенденции развития // ЭКО. 2004. № 3. С. 142.

136. Хубиев К. А. Преобразования собственности в России: теоретические подходы и оценка практических результатов // Собственность в XX столетии. М.: РОСПЭН, 2001. 960 с.

137. Шапиро С. А., Ракович Н. Е. Сколько стоит труд? М.: Вершина, 2003. 304 с.

138. Шпрыгин В. Каковы доходы, такова и жизнь // Экономика и жизнь. 2003. № 46. С. 30–32.

139. Шуплетц Й. История экономического анализа: В 3 т. СПб.: Питер, 2002. Т. 1. 375 с.

140. Шупыро В. М. Преобразование государственной собственности в период экономических реформ. М.: ИНФРА-М, 1997. 232 с.

141. Щипанов Э. Ю. Статистическая оценка доходов домашних хозяйств от собственности и предпринимательской деятельности: Дис. ... канд. экон. наук. М., 2003. 165 с.

142. Федченко А. А., Одегов Ю. Г. Оплата труда и доходы работников: Учеб. пособие. М.: Изд.-торг. корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>». 552 с.

143. Экономика / Под ред. А. Г. Грязновой, И. П. Николаевой, В. М. Кадыкова. М.: Единство, 2001. 753 с.

144. Экономика / П. А. Самуэльсон, В. Д. Нордхаус. М.: Бинам, 1999. 800 с.

145. Экономика труда / Под ред. М. А. Винокурова, Н. А. Горслова. СПб.: Питер, 2004. 656 с.



146. Экономика труда: (социально-трудовые отношения) / Под ред. Н. А. Волгина, Ю. Г. Одегова. М.: Экзамен, 2004. 736 с.
147. Экономика труда / В. Н. Чапек, Д. В. Максимов. Ростов н/Д: Феникс, 2005. 349 с.
148. Экономическая статистика / Под ред. Ю. Н. Иванова. М.: ИНФРА-М, 2004. 479 с.
149. Экономическая теория: Учеб. / Под ред. В. И. Видяпина, А. И. Добрынина. М.: ИНФРА-М, 2003. 713 с.
150. Экономическая теория: Учеб. / Под ред. И. П. Николаевой. М.: Проспект, 2000. 407 с.
151. Экономическая энциклопедия / Под ред. Л. И. Абалкина. М.: Экономика, 1999. 875 с.
152. Ядгаров Я. С. История экономических учений. М.: ИНФРА, 2000. 320 с.
153. Яковлев Г. Статистические методы анализа доходов населения // Консультант директора. 2002. № 6. С. 13–23.

### Классификация доходов населения\*

Основания классификации		
По экономической природе	По экономическому содержанию	По степени использования
1	2	3
<p><i>Трудовые</i> (основа формирования – трудовая деятельность):</p> <p>1) доходы, получаемые в форме оплаты труда на предприятиях различных организационно-правовых форм собственности;</p> <p>2) доходы от личного подсобного хозяйства;</p> <p>3) доходы от индивидуальной деятельности;</p> <p>4) доходы от предпринимательской деятельности;</p> <p>5) доходы от реализации платных бытовых услуг и т. д.</p> <p><i>Нетрудовые:</i></p> <p>1) экономически обоснованные (доходы, получаемые по линии государственных официальных каналов и от бизнеса, не противоречащего правовым нормам, нормам морали, гражданскому кодексу жизни в обществе):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• социальные трансферты;</li> <li>• доходы от собственности;</li> <li>• дивиденды по акциям;</li> </ul>	<p><i>Денежные:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• заработная плата;</li> <li>• пенсии;</li> <li>• стипендия;</li> <li>• пособия;</li> <li>• предпринимательский доход;</li> <li>• дивиденды;</li> <li>• доходы от собственности;</li> <li>• доходы от продажи ценных бумаг;</li> <li>• средства от продажи продукции личного подсобного хозяйства;</li> <li>• прирост денежных вкладов в сберегательном банке и т. д.</li> </ul> <p><i>Натуральные:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• стоимость натуральных поступлений от личного подсобного хозяйства, используемых на личное потребление;</li> <li>• стоимость натуральных услуг лечебно-профилактического, культурно-бытового и социального характера за счет федерального, муниципального бюджетов и фондов предприятий;</li> <li>• другие доходы</li> </ul>	<p><i>Общие, или брутто-доходы</i> (сумма доходов, полученная из всех источников, включая и средства, предназначенные для уплаты налогов и обязательных платежей)</p> <p><i>Располагаемые, или нетто-доходы</i> (сумма средств, остающаяся после уплаты налогов и обязательных платежей, которую семья может в максимальном размере потратить на конечное потребление товаров и услуг без использования сбережений и других источников)</p> <p><i>Реальные</i> (стоимость приобретенных материальных и культурно-бытовых благ на сумму располагаемого дохода с учетом цен на товары и услуги)</p>

## Окончание таблицы

1	2	3
<ul style="list-style-type: none"> <li>• проценты по облигациям и другим ценным бумагам;</li> <li>• доходы на капитал, вложенный в производственную сферу или другие отрасли экономики и т. п.</li> </ul> <p>2) экономически необоснованные (все виды доходов, полученных от незаконных финансово-хозяйственных операций, от деятельности и услуг, противоречащих общественным нормам морали и этики, унижающих достоинство человека, или от криминальных действий)</p>	<p><i>Совокупные (все виды денежных, и натуральных доходов)**</i></p>	

\* См. работу Ю. М. Остапенко «Экономика труда» [89].

\*\* Показатель, характеризующий материальную обеспеченность населения.

### Определение общей тенденции развития (тренда)

Расчет общей тенденции развития (тренда) осуществляется путем аналитического выравнивания по прямой

$$Y_t = a_0 + a_1 t \quad \begin{cases} a_0 n + a_1 \sum t = \sum y \\ a_1 \sum t + a_1 \sum t^2 = \sum yt \end{cases} \quad \text{при } \sum t = 0;$$

$$\begin{cases} a_0 n = \sum y \\ a_1 \sum t^2 = \sum yt; \end{cases}$$

$$a_0 = \frac{\sum Y}{n};$$

$$a_1 = \frac{\sum Yt}{\sum t^2}.$$

Таблица 2.1

Расчет тренда для динамики общего объема денежных доходов населения России, млрд р.

Годы	$Y$	$t$	$t^2$	$Yt$
2000	3983,9	-5	25	-19919,5
2001	5325,8	-3	9	-15977,4
2002	6831,0	-1	1	-6831,0
2003	8900,5	+1	1	+8900,5
2004	10976,3	+3	9	32928,9
2005	13522,5	+5	25	67612,5
<b>Итого</b>	<b>49540,0</b>	<b>0</b>	<b>70</b>	<b>66714,0</b>

$$a_0 = \frac{49540}{6} = 8256,7;$$

$$a_1 = \frac{66714}{70} = 953,1;$$

$$Y_t = 8256,7 + 953,1t;$$

$$Y_{2007} = 8256,7 + 953,1 \cdot 7 = 14928,4.$$

Таблица 2.2

Расчет тренда для динамики оплаты труда как вида доходов населения России, млрд р.

Годы	$Y$	$t$	$t^2$	$Yt$
2000	2501,9	-5	25	-12509,5
2001	3439,5	-3	9	-10318,5
2002	4496,2	-1	1	-4496,2
2003	5691,9	+1	1	5691,9
2004	7137,9	+3	9	21413,7
2005	8766,7	+5	25	43833,5
<b>Итого</b>	<b>32034,1</b>	<b>0</b>	<b>70</b>	<b>43614,9</b>

$$a_0 = \frac{32034,1}{6} = 5339,0;$$

$$a_1 = \frac{43614,9}{70} = 623,1;$$

$$Y_t = 5339 + 623,1t.$$

Таблица 2.3

Расчет тренда для динамики доходов от собственности населения России, млрд р.

Годы	$Y$	$t$	$t^2$	$Yt$
2000	270,9	-5	25	-1354,5
2001	304,6	-3	9	-913,8
2002	353,8	-1	1	-353,8
2003	694,5	+1	1	694,5
2004	904,2	+3	9	2712,6
2005	1201,5	+5	25	6007,5
<b>Итого</b>	<b>3729,5</b>	<b>0</b>	<b>70</b>	<b>6792,5</b>

$$a_0 = 621,6;$$

$$a_1 = 97,0;$$

$$Y_t = 621,6 + 97t.$$

**Основные социальные гарантии, установленные  
законодательством Российской Федерации, р.**

Показатели	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
1	2	3	4	5	6	7
<b>Оплата труда и пенсии (в месяц):</b>						
Минимальный размер оплаты труда	83,5	200,0	300,0	450,0	600,0	720,0
Тарифная ставка (оклад) 1-го разряда ЕТС по оплате труда работников бюджетной сферы (с учетом доплаты)	110,0	200,0	450,0	450,0	600,0	720,0
<b>Минимальный размер пенсии:</b>						
По старости	108,4	153,1	—	—	—	—
По инвалидности:						
I группы (с надбавкой за уход)	216,8	306,2	—	—	—	—
II группы	108,4	153,1	—	—	—	—
III группы	72,3	102,0	—	—	—	—
По случаю потери кормильца (на получателя)	72,3	102,0	—	—	—	—
За выслугу лет	108,4	153,1	—	—	—	—
<b>Социальные пенсии:</b>						
Инвалидам с детства						
I группы (с надбавкой за уход)	216,8	306,2	—	—	—	—
II группы	108,4	153,1	—	—	—	—
Инвалидам, не имеющим трудового стажа:						
I группы	108,4	153,1	—	—	—	—
II группы	72,3	102,0	—	—	—	—
III группы	54,2	76,6	—	—	—	—
Детям-инвалидам (без надбавки за уход)	108,4	153,1	—	—	—	—
Детям, потерявшим обоих родителей, и детям умерших одиноких матерей (на получателя)	108,4	153,1	—	—	—	—

Продолжение таблицы

1	2	3	4	5	6	7
Детям, потерявшим одного из родителей (на получателя)	72,3	102,0	—	—	—	—
Лицам старше 65 (мужчины) и 60 (женщины) лет, не имеющим трудового стажа	72,3	102,0	—	—	—	—
<b>Размер базовой части трудовой пенсии</b>						
По старости	—	—	450,0	522,4	598,0	660,0
По инвалидности:						
I степени	—	—	225,0	261,2	299,0	330,0
II степени	—	—	450,0	522,4	598,0	660,0
III степени	—	—	900,0	1044,8	1196,1	1320,0
<b>По случаю потери кормильца:</b>						
Детям, потерявшим обоих родителей, или детям умершей одинокой матери (круглым сиротам) на каждого ребенка	—	—	450,0	522,4	598,0	660,0
Другим нетрудоспособным членам семьи умершего кормильца, на каждого члена семьи	—	—	225,0	261,2	299,0	330,0
<b>Пособия</b>						
Единовременное пособие женщинам, вставшим на учет в женской консультации в ранние сроки беременности (до 12 недель)	83,5	100	300	300	300	300
Единовременное пособие при рождении ребенка	1252,4	1500	4500	4500	4500	6000
Ежемесячное пособие на период отпуска по уходу за ребенком до достижения им возраста полутора лет	167,0	200	500	500	500	500
Ежемесячное пособие на ребенка в возрасте до 16 лет	116,9	140	140	140	140	140

## Окончание таблицы

1	2	3	4	5	6	7
<b>Ежемесячное пособие на детей военнослужащих, на детей, родители которых уклоняются от уплаты алиментов</b>						
На детей в возрасте до 16 лет	87,7	105	105	105	105	105
Социальное пособие на погребение	834,9	1000	1000	1000	1000	1000
<b>Минимальный размер стипендии (в месяц)</b>						
Студентам государственных, муниципальных вузов	167,0	200	200	200	400	400
Студентам (учащимся) учреждений среднего специального и начального профессионального образования	58,4	70	70	70	140	140

\* Данные приведены на 1 января. См.: Российский статистический ежегодник. 2006 [106].



## **Оглавление**

Введение.....	3
Глава 1. Теоретические основы формирования доходов населения .....	6
1.1. Доходы населения как экономическая категория .....	6
1.2. Основные теории формирования доходов .....	12
1.3. Содержание и структура доходов населения.....	28
1.4. Факторы формирования доходов населения и их классификация.....	39
Глава 2. Оценка механизма формирования доходов населения и тенденций его развития .....	52
2.1. Сущность современного механизма формирования доходов населения.....	52
2.2. Анализ динамики и структуры доходов населения.....	61
2.3. Современные тенденции развития механизма фор- мирования доходов населения.....	68
Глава 3. Институциональные аспекты механизма формиро- вания доходов населения .....	78
3.1. Социально-экономические отношения как институ- циональная основа механизма формирования доходов населения .....	78
3.2. Права собственности и их реализация при формиро- вании доходов населения.....	84
3.3. Институциональные факторы и институты, влия- ющие на механизм формирования доходов населения.....	92
3.4. Институциональный механизм формирования дохо- дов населения.....	99
Заключение.....	106
Библиографический список.....	108
Приложения.....	118

**Научное издание**

**Имамова Елена Викторовна  
Тихомирова Тамара Павловна**

**МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ  
ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ**

**Редактор Н. М. Юркова  
Компьютерная верстка Н. А. Ушениной**

**Печатается по постановлению редакционно-издательского  
совета университета**

Подписано в печать 06.07.07. Формат 60×84/16. Бумага для множ. аппаратов. Усл. печ. л. 7,1. Уч.-изд. л. 7,5. Тираж 100 экз. Заказ № 231. Издательство ГОУ ВПО «Российский государственный профессионально-педагогический университет». Екатеринбург, ул. Машиностроителей, 11. Ризограф ГОУ ВПО «Российский государственный профессионально-педагогический университет». Екатеринбург, ул. Машиностроителей, 11.